

# 不可不知的 经济真相

许树泽 著

电视里的财经新闻到底在说些什么？

汇率、利率、量化宽松，与我们的生活有什么关系？

美元加息、股市暴跌，又蕴藏着怎样的  
经济学原理和投资机会？

发掘经济真相，把握投资真谛  
在纷杂世界中捍卫我们的财富



# 不可不知的 经济真相

许树泽 著



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

不可不知的经济真相 / 许树泽著. —杭州: 浙江大学出版社, 2016.10(2016.11 重印)

ISBN 978-7-308-16084-1

I. ①不… II. ①许… III. ①经济学—通俗读物  
IV. ①F0—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 178575 号

## 不可不知的经济真相

许树泽 著

- 
- 策 划 杭州蓝狮子文化创意股份有限公司  
责任编辑 黄兆宁  
责任校对 杨利军  
出版发行 浙江大学出版社  
(杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007)  
(网址: <http://www.zjupress.com>)  
排 版 杭州林智广告有限公司  
印 刷 杭州钱江彩色印务有限公司  
开 本 710mm×1000mm 1/16  
印 张 13.5  
字 数 159 千  
版 印 次 2016 年 10 月第 1 版 2016 年 11 月第 4 次印刷  
书 号 ISBN 978-7-308-16084-1  
定 价 39.00 元
- 

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行中心联系方式 (0571) 88925591; <http://zjdxcbss.tmall.com>

## 推荐序

过去 30 多年,中国经济“超常规增长”,迅速脱离了发展的初级阶段。在经济的“起飞”阶段,无论是谁多半只乐于体验“速度与激情”,最易倚重劳动力、土地和自然资源,以及资本。而在进入经济发展的中等收入阶段后,支持经济长期增长的五要素中的后两项——科技创新和制度建设,就显得极为关键。这就要求每一位经济建设中的从业者,更加自觉地提高自身素质,掌握一定的科技知识和经济学原理,进而更好地融入科技创新和供给侧改革的新混合动力体系之中。

在《不可不知的经济真相》这本书里,我们恰是看到了作者抱着“经世济民”的情怀与追求,为普及经济学原理和科技知识而做出的积极努力。在书中,作者能够紧扣时代脉搏,围绕当前市场热点,用最通俗的语言,选取古今中外的事例,感应大众悲喜,疾呼社会正义,表达人文关怀,阐述经济现象。将相对枯燥的经济学原理解释得生动有趣,可谓化复杂为简明,引高深入浅显。能够让读者在最短的时间里,粗通经济现象背后的原



## 不可不知的经济真相

理,应该说是本书的最主要特色了。

有人说,作者很善于将文言文一样艰涩难懂的经济金融专业知识翻译成白话文。这评价概括性相当强。早在两三年前,在中央人民广播电台《中国之声》的节目中,曾偶然听到过一个评论员对时下热点经济现象的点评,声音厚重富有磁性(人应该有四五十岁吧),所论事物观点鲜明,论据充分,论证巧妙。而且,他言语中带着机智和幽默,用信手拈来的生动事例,达到了浅显易懂的效果,给人感觉十分接地气,是大众喜闻乐见的风格和形式。2016年3月,我们的新书《供给侧改革》在上海举办发行宣传会,听着台上主持人的声音,总觉似曾相“闻”,发布会结束,大家交流才知道原来就是从前听过的那位央广财经评论员!看着他不到三十岁的年纪,大大出乎意料。凭着年轻人的热情和勤奋努力,能够在中国广播的最高平台耕耘五年,用深受大众喜爱的形式,不遗余力地普及经济科技知识,难能可贵。这些难道不正是同“不唯上,不唯书,只唯实”,避免空谈误国的一贯主张非常契合吗?因此当对方表达了想请我为本书作序的意向时,我欣然接受。本书作者树泽,是一名有专业积累的主持人,同时也是一名出色的财经科技观察者和宣讲者。愿这位年轻的作者在为中国经济发展、社会进步服务的道路上走得更远!

**贾康** (财政部财政科学研究所所长、研究员、博士生导师)

## 自序

这是一本让你能感知到的财经读物。在这里，树泽想送给你三个礼物。

这本书不是为写而写，它来源于这五年来我在主流媒体的电视节目和广播评论中的主动观察和思考。后期，在由节目口语转变为书面文字的过程中，我又几乎全部重写、编排和整理。在此，首先要感谢我所在的平台——第一财经和中国之声，以及所有为这本书付出心血的编辑和同仁们，谢谢你们！

这是一本有关生活中的经济和投资常识的书。但它并不是一本快速致富手册，在书中，没有捕捉涨停的诀窍，也不见独家法门秘籍。我只想和大家分享那些看似平凡的经济现象和投资过程中最基础却最重要的东西。在数学中，从点、线、面这些最简单的元素出发，推导出了平面几何。在平面几何的基础上，建立了更高级的立体几何。而立体几何，它作为基础工具，又帮助物理学构筑了牛顿时空观，以至于人类文明对于世界的认识和理解达到了全新的高度。在云端，你看不到这些细小尘

## 不可不知的经济真相

埃；在嘈杂的媒介环境中，简单的东西往往更容易被掩盖，更不被重视。可是这些最底层、最基础的东西不断积累，有它们垫在你的脚下，你才能越站越高，你才会逐渐与那些早已“高耸入云”的巨人相识。于是，你有机会和那些更伟大的思想对话，甚至有机会站在巨人的肩膀上，为人为己创造更大的价值。这一切，都需要始于足下，从零开始。我很愿意做你最开始的那块小小的铺路石。

重视基础，回归常识。这是我想和你分享的第一个礼物。

写这本书的初衷，其实也始于与你相似的好奇心：那些财经新闻到底在说些什么？它们听起来似乎都非常重要，但为什么我很认真在听，每个字都认识，每个词语甚至都没有超出中小学的语文课本，可是串在一起，就听不懂了呢？在一开始，我也和你一样，也有完全相同的困惑。

后来，随着工作的不断深入，我有幸采访到一批当今最优秀的投资人和创业者。我发现，他们很多人在创业之初，往往有一个相似的动机：自己在生活中发现了一些不方便的地方，可是又没有人提供现成可行的解决方案，于是干脆自己来做吧。做着做着，他们不仅解决了自己的问题，也帮更多人解决了更多的不方便，最后，他们为全社会创造了更大的价值。

开始，我并不知道什么叫“精益创业”，只是出于好奇加傻傻的尝试，希望自己对经济和投资有更深一些的理解。后来经过摸索试错，我发现这引起了大家的共鸣，在自己寻求答案的过程中，也解决了大家的问题。

我想送给你的第二个礼物，是亚当·斯密的伟大思想。当你在绞尽脑汁地解决自己的困惑和问题的时候，坚持住，不要轻易放弃，你也即将对整个市场和经济做出贡献，利他即利己，利己即利他。分工逐渐形成了专业主义，而后它又上升到了匠人精神的高度，大家拿手艺相互交换，于是就形成了自由市场（自由市场经济）。某种

## 自序

程度上,这是人类社会经济在这几百年来快速增长非常重要的引爆点。用这个思想武器来装备自己的头脑,你可以成为一个专业主义者,去成就自己,也帮助更多的人。

说到未来,老实说,我倒很希望成为阿甘。他说:“我虽然不聪明,但是我知道什么是爱。”(I'm not a smart man, but I know what love is.)即便看起来傻一点,但是当我们不断地跑啊跑,我们每天进步1%,那么在神奇的复利效应的几何增长之下,时间之花就会开出一朵叫作价值的玫瑰。巴菲特速度一点也不快,在50年的职业生涯中,他年均复合回报率不到20%,对广大中国投资者来说,不过是区区两个涨停板。但是连续50年的20%,使他成为这个星球上最会投资的人,也是当今商业世界中硕果仅存的投资大师之一。当人们问及巴菲特的秘密的时候,他说:“人生就是要寻找到一个很长的坡,一块很湿的雪,然后持续不断滚下去就可以了。”某种程度上,这个财经世界的老顽童、不倒翁,是不是就像傻傻地不停奔跑的阿甘呢?巴菲特公开的秘密,就是复利效应。这是时间机器最伟大的魔法,也是我想和你分享的第三个礼物。

这三个礼物,是给你的初始装备。从现在开始,咱们就可以离开新手村,在经济和投资的世界,展开一段华丽的冒险了!

树泽

2015年10月5日于上海

## 目录

### 第一篇 周期轮回 1

中国创新经济学 3

新大航海时代，中国经济驶向何处 10

三分钟读懂中国经济 16

GDP 破 7 怎么办 20

消费：中国经济增长新引擎 28

供给侧究竟是怎样撬动经济的 34

失去的二十年：日本失落之谜 38

### 第二篇 汹涌钱潮 45

美元狂想曲 47

卢布危机：俄罗斯到底哪儿病了 50

谁才是导致货币风暴的幕后黑手 54

人民币保卫战 58

“七万亿”的真相 62

不可不知的量化宽松 65

## 不可不知的经济真相

### 第三篇 股市风云 69

- 信心的秘密 71
- 把恐惧熔断 76
- 为什么6月市场总飞雪 81
- 救救香港市场 83
- 上涨下跌靠天气?! 86
- 惊心动魄的万科“围猎战” 91
- 巴菲特的秘密 96
- 与索罗斯一起走过的日子 107

### 第四篇 楼市之谜 117

- 房地产拯救中国经济? 119
- “李超人”的抛售悬案 122
- 美国房地产的惊人答案 125
- 根本停不下来的深圳房价 128
- 日本人为什么不买房 131

### 第五篇 行业风口 135

- 价值连城的“地下三剑客” 137
- 失宠的“羊贵妃” 143
- 颠覆未来的共享经济 147
- 数字时代的大航海 151
- 七年之痒的电商进化史 155
- 别只盯着互联网 162
- 支付战争 165

## 目录

一个投资人思考 Apple Pay 的正确姿势 169

手把手教你投资机器人 172

你该不该买点人工智能的股票 177

## 第六篇 札记·思考 181

坚持一万小时，就能学会投资吗 183

有钱人更抠门吗 188

泡沫启示录 191

日本动漫产业探秘 194

工匠精神和《菊与刀》 199



【第一篇】

周期轮回



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

## 中国创新经济学

2015年1月，新年伊始，一年一度的达沃斯论坛在瑞士召开，李克强总理为中国经济积极站台，向全球观众发出中国“好声音”。站在国家的角度，他是如何看待经济问题的？站在决策者的角度，他用什么方法来看待中国经济？他的模型是什么？假如你读懂了这背后的东西，那么你将第一次和决策者在思维方式上保持同步。常言道：要想知道，打个颠倒。

—

达沃斯论坛好比政商经济圈的一场春晚，因为其在瑞士滑雪小镇达沃斯举办而得名。这里一度是治疗肺部疾病的疗养胜地，后来因为发明和推广了盘尼西林，也就是青霉素，达沃斯实现了产业升级，从肺部，上升到了脑部，成为全球经济的智力风暴中心。在达沃斯的舞台上，李克强总理向全球传递出了中国“好声音”，在经济减速换挡的背景下，中国用了不到8个月时间，基本做完了全年的家庭作业，完成了1000万的新增就业指标。这样的成绩让老外专家们睁大了眼睛，大家很是费解，一个偌大的经济体，没有开动印钞机，也没有依靠项目强刺激，一个看似不可能的任务，究竟是如何做到的呢？

## 不可不知的经济真相

李总理的答案很简单——创业和创新,这就是未来中国经济的驱动引擎!听起来,创新二字我们天天挂在嘴边,但其实里面大有玄机。那么,到底什么是创新呢?

中国人讲究说文解字。请注意看创新的“创”字,右边是个“刀”,左边是一个粮仓的“仓”。《说文解字》中是这样解释的:木匠挥动刀斧,砍伐木料,修建粮仓。刀斧是什么?它是人们用来改造自然的工具,本质上它和今天的激光切割没有区别。一部工具进化史,就是一部伟大的科技发展史,刀斧代表着人类最原始的科技。而粮仓可以放食物,也可以让人休息,它是人们需求的体现。所以“创”这个字的深层含义,就是用科技的力量来创造需求。创新,创新,我们几乎天天挂在嘴边,却忽略了它的真正含义是创造新的需求,而一旦有了新的需求,经济就能冲破雾霾,找到新的增长点。

为什么创造新的需求如此之重要呢?

你还记得在中学课本上资本家倒牛奶的插画吗?在摄影专业中,有一个术语叫作“决定性瞬间”。一张传神的好照片,往往就具备这个效应。而倒牛奶这一幕,就是一个决定性瞬间,它是对 1929 年全球性经济大萧条的鲜明概括。那么,为什么经济萧条和倾倒牛奶二者之间会有关联呢?其实,它背后的原理很简单——过剩,经济危机的本质就是过剩危机。无论是百年前的企业主倒牛奶,还是千禧年之后互联网之花开遍全球,却终在 2001 年被这株带刺的玫瑰刺破手指,抑或是美国曼哈顿昂贵密集的高楼大厦,由房地产零首付和垃圾债直接引爆的经济危机,甚至之后 2011 年欧洲主权债务危机,历史的每一次轮回,都不一样,但它们总是有着相似的韵脚,这个韵脚就是需求不足导致的产品过剩。

为什么过剩会导致经济危机呢?这是由资本逐利的天性决定的。为了获取利润,资本会不断投资扩大再生产。亨利·福特豪情壮志,要为全宇宙生产汽



车,可是,人们的收入是有限的,地球村的人头是有限的,当没有更多的人能把产品消费掉,供需之间的平衡也就被打破,经济就会出现危机。历史不断轮回重演,太阳底下并无新鲜事。

## 二

历史的轮回往复,为我们打开了黑箱,让我们看到了后台里面这台经济机器运行的奥秘——它依靠创新的力量来带动需求的齿轮,让整个机器轰鸣运转起来。不过仅仅知道原理还不够,这台机器现在运转得好不好,到底应该怎么看呢?

其实真正的高手早就不看国民生产总值(GDP)了,李克强总理早在 2007 年在辽宁工作的时候,就提出过用一个模型来分析经济。这个模型非常简单,就三个因素:银行信贷、用电量和铁路货运量。

这个极简的模型三笔勾勒出了中国经济的全貌,它就像是孙悟空画的那个圈,把一切妖怪挡在圈外。这个模型之所以管用,是因为当时经济的增长是靠投资拉动的。修路、造桥、盖房子、搞工程、建项目,这些统称为投资拉动。在这种发展模式下,首先需要消耗大量的资金。我们不同于欧美经济体,主要依靠资本市场直接融资。我们的资金来源都是向银行贷款,所以信贷数据是第一环重要证据。

第二步,盖房子、修路、造桥要用大量的水泥,以及钢铁、铜、铝等金属,制造这些工业品,要消耗大量电力,从发电的数据中,便能得到经济健康与否的第二环重要证据。而这些大宗物资和原材料的运输,基本全部依靠铁路运输,这是成本最低、效率最高的方式,所以铁路货运量也是一环重要的证据。这三个因素环环相扣,最终再现了整个中国经济的状况,完成最终的闭环。

然而,随着全球经济深陷泥沼,中国经济也随之需要进行转型和升级,投资

## 不可不知的经济真相

拉动的经济发展模式已经走到了路的尽头,我们不再需要扎堆的钢铁厂燃着浓浓黑烟的通天之塔,我们也害怕过剩的水泥厂区批量生产的PM2.5,我们更要提防呆账坏账对每个家庭金融安全的威胁。于是,发展模式改变了,用电量、铁路货运量这两个数据全面告急,呈现急速下滑;而反观另一边,破纪录的“双十一”网购数据、不断增长的通信设备销售,在互联网新经济模式之下的今天,风景这边独好。传统的经济数据和模型变得日益难看,但这并不意味着中国经济走进了死胡同,而正说明我们需要以全新的眼光和角度来看待经济,我们的思维方式也急需一次彻底的系统更新和软件升级。

## 三

过去,工厂炼钢,铁路运输钢铁,然后银行批钱,企业拿地,把这些东西拼在一起变成房子,中国经济涨,涨,涨!三个传统指标,就相当于中国经济的三围,瞅一眼便知高矮胖瘦,稍加分析便知健康与否。可是今天,这些数据不准了,因为我们的模式在变,这个时候“新克强指数”进入了人们的视野。相比过往,这里面引入的两个最重要的因素就是关注就业和居民的收入。

做投资的没有人不知道“非农就业数据”,这是美联储制定货币政策最重要的参考数据之一。发达经济体都把关注点聚焦在就业之上,你很少听到他们说GDP保5、保3,还是保2,其实都没有,他们说的就是拉动就业。拉动就业有一个关键抓手——居民的收入,这是李总理最关心的东西。可是对于很多做投资的人来讲,大家似乎更加关心企业利润而非居民收入,大家觉得收入太普通了,太常识性了,以至于我们都陷入了“灯下黑”的尴尬,对身边的事情反倒无法感知,这恰恰是最要不得的。

比如说房子,大家都很关心,很多二、三线城市的房价都在跌。大家基本上达成了共识:房地产作为一个行业,它的黄金十年已经过去了。就像当年菲戈领衔的葡萄牙足球队,已成昨日辉煌。但是同时,大家又达成了另外一个共识:行业整体没机会,但是北、上、广、深有机会。为什么唯独认为北、上、广、深有机会呢?他们会给你打这么一个比方:不同城市的房子就好比是市场里的公司和股票,就算是在熊市中,依然有好公司,依然有牛股可以上涨,那么北、上、广、深就好比是这些牛股,这些好公司,它们可以逆整个潮流而上,当一条逆流而上的大马哈鱼。听起来好像确实生动而又令人兴奋,可是证据在哪里?当你追问他们之后,他们会接着讲这样一个逻辑:决定房价最重要的一个因素是人口的净流入和净流出。虽然中国人口的增速在变缓,但是,假如一个城市或者一个地区,它的人口一直在往上增长,如果人们一直往北、上、广、深迁移,那么这些地区的房价也将继续上涨。如此高论征服了大多数人,有观点,有判断,有逻辑,似乎已经是无懈可击了,但是,真相却只有一个。

日本曾经的经历,非常值得我们今天借鉴。从战后的1945年开始,东京都地区大概有300多万人口。2000年,这个地区的人口已经超过了1200万,直到今天东京圈的人口都在持续流入。可是在人口流入的背景之下,日本房价遭遇了暴跌。1990—1995年,日本东京都地区的平均土地价格近乎腰斩,从140万日元/平方米跌至60万日元/平方米。地价下跌的连锁反应使得房价也大幅下跌,直到今天,人们面对曾经的高点也只能望洋兴叹。

为什么日本人都往东京涌,人口一直在增长,但是房价却下跌了呢?

其实问题的核心并不是人口,而是收入。来自日本统计省总务局的数据,1990年日本家庭的可支配收入是44万日元,这在当时达到了一个很多年以来

## 不可不知的经济真相

都不曾企及的高峰。但是时间来到 2005 年,这个数据竟然原地踏步,还是 44 万日元的可支配收入。到了 2012 年,他们竟然开了历史的倒车,家庭可支配收入降到了 42 万日元。事情的真相就是,日本家庭的可支配收入的下降,带来了楼市的崩溃和产业的萧条。

打通所有环节,真相自然明了。这就是为什么作为管理层和政策决策者,总理最关心居民收入的原因。既然收入如此之重要,那么,它怎么才能提高呢?

## 四

收入应该怎么提高呢?对于大多数人来讲,收入主要来源于工资。工资是什么?它其实是一家企业的一笔支出,所以工资其实又来源于企业利润。当经济红火、企业赚钱时,你拿到的绩效和奖金一定会增加,你的收入就会上升。对于决策管理者来讲,他们考虑的是如何把经济搞活,让企业有钱赚,那时你的收入自然也会水涨船高。

具体解决提高收入这个问题,一般有两种思路:第一种思路是从需求入手。例如,1929 年大萧条,资本家倒牛奶,就是因为产品过剩,卖不出去。这是由于人们的收入已经停止了增长,但是工厂的产能还在扩大造成的。那么,怎么解决这个问题呢?当时一个叫凯恩斯的英国才子就横空出世了,他奏上一折:大家没钱不买没关系,政府出钱买啊,拿出财政资金,去市场上有啥买啥,还怕没需求?当时决策者一听,觉得这小子真聪明,于是拿出财政资金大手笔花钱刺激需求,果然就把经济救过来了。可是要知道,财政是会赤字的啊,寅吃卯粮把财政资金花完了,产品再卖给谁呢?

这时候,又有聪明人凑上来说,钱怎么会花完呢?花完了印呀!这样,解决



经济问题不就一劳永逸了吗？于是，需求派这一条路，走到最后就是量化宽松，就是印钞票开着直升机撒钱。但这是一条不归路。

与之相对应的另一条路，是从供给入手。近段时间以来从新闻里常常听到一个财经热词——供给侧改革，管理层准备用改善供给的方式，让中国经济焕发新的活力。那么，供给侧改革到底是什么意思呢？举一个手机的例子。当年诺基亚手机的“大秦帝国”版图，可比今天苹果、三星、小米的三分天下要恢宏得多。诺基亚就是研究需求，花了很多的钱去搞调研，它试图摸透每个消费者心里的小九九，然后制造出各式各样的手机款式，满足消费者的需求。

但是，苹果就完全相反，乔布斯本人的高冷气质和人格魅力，完全灌注进苹果的品牌之中：高高在上，才不去迎合市场喜欢什么！苹果的产品透露出这样的潜台词：你们都得听我的，大众的审美是有问题的，我来教你们什么是美的，什么是好的，你不用管那么多，我生产出来你买去用就好了。乔布斯没有做过任何调研，也没有遵循传统商学院教的波特五力和需求分析，他是完全凭空创造出了一个让人惊喜的产品。苹果就是供给派，今天，它通过创造需求，取得了更大的成功，成为当今世界市值最大的公司。还记得开篇“说文解字”中提到的“创”字的含义吗？苹果就是一个鲜活的典型案例。

虽然政策制定者不会为你创造一个产品，但是政策制定者可以鼓励企业来创造产品。从大众创业创新、提高公共产品供给的双引擎驱动，到降准、降息、减税，李克强总理的整个思路是一脉相承的，这就是通过改善供给来创造新的需求。以上，就是一整套通过创新拉动经济增长的克强创新经济学。

最后，从李总理的经济模型中，我们还能读出一点提高个人收入的启示：普通人满足需求，卓越者创造需求，That's all(仅此而已)！

## 新大航海时代，中国经济驶向何处

2015 年年初，瑞士央行宣布废除实行了三年多的 1.2 瑞郎对 1 欧元的最高汇率，恢复浮动汇率。与此同时，欧洲央行宣布实施月度购债计划，历史性地推出了欧洲版的量化宽松政策。于是，一个新时代的序曲已经奏响。在这个经济疲软、全球争相放水的“新大航海时代”，中国经济这艘巨大的挪亚方舟究竟将开往何处？21 世纪最重要的战略构想“一带一路”能否帮助中国找到下一块经济的新大陆？

—

今天，让我们一起来一次说走就走的旅行。

第一站，卫星定位帮我们锁定瑞士小镇达沃斯。在这里，你可以滑着雪唱着歌，大口呼吸而根本不用担心 PM2.5。雪山、温泉，风景如画，达沃斯似乎是一个上天眷顾的幸运儿。可是同样美丽动人的爱琴海和它身后浪漫的神话故事，却一不小心变成了资本市场的恐怖故事。为什么同样是颜值担当的两个旅行圣地，一个成了全球智力风暴的中心，而另一个，却成了欧债危机的风暴之眼呢？

瑞士的秘密，其实不是雪山和少女，而是产业升级。达沃斯优美的环境，让

这里一度成为治疗肺部疾病的疗养胜地。后来因为发明和推广了盘尼西林,也就是青霉素,达沃斯实现了产业升级,从肺部,上升到了脑部,成为全球经济的智力风暴中心。这个秘密逐渐被人知晓。在达沃斯论坛上,李克强总理面向中国和全球的企业家,分享了瑞士成功学。我们中国的未来,不能靠大水漫灌,“面多了加水”——放货币,同样要依靠产业升级。

除了产业升级,瑞士的秘密还有一个关键,即金融的稳定。2015年1月15日,瑞郎宣布脱钩欧元。作为弹丸之地的瑞士,为什么敢于做出这样大胆的举动,擅自脱离组织而自由活动?它的自信和底气到底是哪来的呢?百年来,瑞士一直有资金的自由港和安全港的说法,这种信任,建立在瑞郎牢不可破的价值之上。在2000年欧元成立前,瑞士就立法规定,每1瑞郎的发行,背后必须要有40%的黄金支撑它的价值。后来这项法律虽然被废除,但是瑞郎仍然长期维持了20%的黄金支持。从不注水、良心货币,这是瑞郎鲜明的个性签名,甚至想要知道黄金是涨是跌,去看看瑞郎就知道了。所以,脱钩疲软的欧元,摆脱“猪队友”的拖累,是瑞士法郎大胆却又无奈的选择。货币维持强势,可能会少卖几块高档腕表,但却能维持易碎却无比宝贵的信心。

距离瑞郎脱欧时隔仅仅七天,我们要告别达沃斯再次起飞,前往另一座城市——德国的法兰克福。这里是欧洲央行总部所在地。

2015年1月22日,欧洲央行行长——“超级马里奥”,历史性地拧开了欧元的水管,向全世界宣布,每月购债600亿欧元。话音落地,意味着总量超过1万亿欧元的欧洲版量化宽松(QE)正式推出。这意味着年迈的欧洲老人面对通缩和衰退的恶魔,面对自己逐渐衰微的经济脉搏,终于鼓足勇气,将带有吗啡的针头扎入了自己的体内。一时间欧元汇率直线跳水,美元大涨,黄金大

## 不可不知的经济真相

涨。一场轰轰烈烈的欧洲资产大逃亡,开始从欧洲向美国,从欧洲向中国,直到向全球蔓延。

这注定是一个新时代的序曲。全球疲软的经济,最终导致了货币政策大坝的决堤,泛滥的货币洪水滔天而至,中国经济这艘巨大的挪亚方舟,也必须思考,我们将驶向何处?

## 二

就像当年的大航海时代一样,君士坦丁堡的陷落,导致贸易的阻断。交易中斷,经济停滞,欧洲内部遭遇了经济引擎哑火,半路抛锚,所以它必须孤注一掷寻求新的突围。于是欧洲的舰队纷纷合并,它们像鸡蛋一样,选择从内部打破自己,成为新的生命。当它们开始出发,向未知的外部世界驶去的时候,一个全球经济的新盛世——大航海时代到来了。

今天,中国的经济也遇到了当年大航海时代之前类似欧洲的困境。拉动经济有三驾马车:投资、消费和出口。如果说这是一个三核心的 CPU(中央处理器),那么里面的两颗核心已经过热了,出于保护机制,它们遭遇了“降频”,导致性能直线下降。其中,连年密集的投资,导致了产能过剩、空气污染和呆账坏账。显然,这是一剂副作用很多的药,必须首先减少摄入。

而出口这一颗核心,曾经动力十足。我们潇洒地走过了“WTO(世界贸易组织)十年”,我们向贸易伙伴大量输出质优价廉的商品,我们足足赚了十年,全靠出口。可是今天,“WTO 概念”已经过时了,就像一个人气冷清的微信群,除了小广告,很少有人冒泡。而以美国为“群主”,人家又建了两个新的“微信群”,一个叫 TPP(跨太平洋伙伴关系协定),一个叫 TTIP(跨大西洋贸易与投资伙伴协

议)，“群主”使劲“发红包”，就是不加我们，不帶我们玩。基于此，我们的出口，在全球贸易的新秩序中遭遇了严重挑战。

我们只有组建自己的“微信群”。借鉴当年大航海时代的经验，机遇只存在于外部世界，当内部增长已经停滞时，就必须选择向外部世界拓展。就像探险总需要一张地图一样，21 世纪中国经济最重要的战略构想之一——“一带一路”面世了，这就是一张新大航海时代的寻宝地图。“一带”说的是新丝绸之路经济带，“一路”说的是 21 世纪海上丝绸之路。这张战略地图，陆地上横跨亚欧，海路从我国东部出发，穿过马六甲海峡，横渡印度洋，穿过红海，挤过狭窄的苏伊士运河，最终抵达威尼斯。

当你把它画出来，能看到“一带一路”构成了一个非常精美的大圆圈，这些囊括其中的大陆和经济体，就是一块亟待开垦的处女地。对于我们遇到瓶颈的中国经济来说，这就是一块蕴含无限生机和潜力的“新大陆”。我们强大的制造业和产品输出，即将与“一带一路”上繁荣肥沃的土地相对接，一幅千帆竞发的画面，似乎已经在隐隐显现了。可是，万事俱备，还有一个至关重要的问题亟待解决。

### 三

要致富先修路，“一带一路”既是一张地图，又是一条贸易商路。我们若想完成产品和资本的输岀，找到下一个十年的巨大机会，首先要完成商路的铺设。

在整个“一带一路”中有四个核心关键点：欧盟、俄罗斯、印度、中国。欧盟代表着最先进的产业和工业技术，俄罗斯代表着广阔而丰富的自然资源，印度代



## 不可不知的经济真相

表着廉价的劳动力,中国则是全球世界工厂。当我们把这四个点,通过两条线把它们连接起来的时候,你会找到一个中心,但是很不巧,这个中心在喜马拉雅山附近,这里不可能形成一个经济和产业的中心。所以这个地理中心,一定会往一个经济中心迁移,很显然这个中心就是中国。

围绕着中国这个中心,用什么东西把这些线条连接起来呢?答案是高铁技术。未来十年间,至少有超过8万亿美元以上的资金需求,用来进行高铁、公路等基础设施投资。如此巨大的资金量,势必需要一家金融机构的支持,亚洲基础设施投资银行——“亚投行”就是在这样的背景下登上了历史舞台。

“一带一路”+“亚投行”是一个非常伟大的战略构想,这个更大的“圈”,有可能解决困扰我们多时的资本过剩和产能过剩的慢性病。“WTO十年”是中国经济高速增长的年代,物美价廉的中国制造为我们积累了大量的资本。大量的美元流入,兑换成天量的人民币开始流通。当钱越来越多时,它就会寻找各种投资机会:这些资本进入楼市,推升房价泡沫;进入股市,酝酿股市的风险和危机;进入实体经济,它就造成了产业的过度投资,最后变成根本无法消化的煤炭产能,钢铁产能和三、四线城市一座一座的房地产空城。这些资本只能在中国经济体内循环,它左冲右突,就像一只被困在玻璃杯里的青蛙,前途一片光明,但就是跳不出去。

有了“一带一路”这一“朋友圈”,我们可以把自己消化不掉的优质产品卖给别的小伙伴。而借助“亚投行”,我们具备了更加恢宏的战略可能:从输出产品,到输出资本和货币。在21世纪的大航海时代,一个突出的背景就是经济不振导致全球放水,主流经济体的货币都在丧失最宝贵的信用。借助这个陆海相连、高铁四通八达的“朋友圈”,大家可以接受人民币的贷款,搞投资,做



生意,贸易结算使用着人民币的便利服务,那么人民币就可以成为实际意义上的国际货币。

在这个风起云涌的新大航海时代,大家都在问,世界的未来会好吗?中国经济究竟会走向何处?其实一切的答案都写在了来时的路上,中国经济过去 30 多年的高速发展,得益于市场经济和对外开放。这就意味着,只要这两个因素依然存在,并且能不断继续强化,那么中国经济的未来就依然充满希望。幸运的是,我们在这个日渐壮大的“朋友圈”构想中,又再次清晰地看到了那两条我们曾经走过的来时的路。

## 三分钟读懂中国经济

2012 年开始，中国经济宣告“7”时代的到来，步入了一段为期数年的 L 形筑底阶段。为什么经济在不断减速？我们后备厢里有什么秘密武器？当遇到上坡、大雨和轮胎低压，中国经济这台跑车，它的未来会好吗？

中国经济就像一台跑车，GDP 就相当于是车速，过去它一直很快，轻松开到 120 千米/小时，现在产业结构调整，全球经济不振，即使跑车也只能开到 70 千米/小时。

放眼望去，路上几乎所有的车都慢了，美国、欧盟、日本，如果大家都慢了，那就不是车不行，而是因为我们遇到了坡。这个坡就是全球经济的需求在放缓，这是由经济周期和全球的人口结构所导致的。

和多数汽车一样，中国经济是两轮前驱，前面两个轮子动力最足，一个叫房地产投资，一个叫基础设施投资，它们被统称为投资拉动。在过去，中国经济最红火的时候，订单供不应求，商品产销两旺。因为需求持续火爆，所以企业会不断投资，去开工、设厂、扩大生产，甚至不断地修路、造桥、盖房子。就像一款曾经火爆的游戏——星际争霸，你发展得好，积累了一定的富裕资本和资源，自然而

然就会去开疆拓土,拓展分基地。可是当扩张逐渐饱和,投资已经不能够支持我们继续维持高速增长时,中国经济的两个输出主要动力的前轮,就明显慢了下来。于是,我们就要想办法输出我们的资本和产品。推动“一带一路”,设立“亚投行”,其实就是把我国雄厚的资本实力和投资能力引向欧亚大陆经济带,这本质上是一个创造需求的过程。

中国经济这台跑车的后两个轮子,一个叫消费,一个叫出口。前面两个轮子不干活,后面两个轮子就“压力山大”。

出口,是中国经济这台跑车一个重要的轮子。在“WTO 十年”,它持续输出了强劲的动力,拉动经济的增长。破除贸易壁垒,就好比节假日的高速公路免收过路费,所以一路畅通,中国制造就可以用低毛利的成本价,薄利多销,在国际市场杀出一条血路,省下的费用都装进口袋变成了利润。然而长途奔袭,岁月蹉跎,轮子会磨损,青年会老去。由于人口结构的变化,年轻劳动人口在总人口中的占比不断下降,中国经济遭遇了“刘易斯拐点”的困扰。劳动力成本不断上升,工人工资不断提高,就意味着企业的利润在不断下降。更加艰巨的考验还在后面。经历了美国次贷危机和欧洲主权债务危机之后,WTO 已经变成了一个人气冷清的“微信群”。欧美购买力的下降,让中国的外贸企业更加雪上加霜。在如今的全球经济形势之下,想依靠出口这个轮子拉动中国经济的车速,无异于跳“一个人的华尔兹”。

最后还剩一个轮子,消费。这是中国经济这台跑车唯一还能保持两位数转速的轮子。可是,连它的增长速度也开始减速变慢。中国大妈强大的购买力,按理说应该去领一个中国经济最佳贡献奖的,可她们最近迷恋海淘和海外购,组团飞往日本,买空了日本商场的电饭煲,甚至马桶盖都不放过,购起物来像砍瓜切

## 不可不知的经济真相

菜、抢收白菜。我们富裕的消费能力，反哺了全球的经济。从这个角度看，我们的消费能力仍然有巨大潜力，只要中国制造的水准和标准继续提高，中产阶级消费升级带来的产品需求是确定无疑的，这个轮子的转速，肯定还能提高。

归纳下来，前方限速、遭遇爬坡、轮胎低压这些因素，让中国经济这台车的时速降到了 70 千米/小时。这个时候，大家普遍感到迷茫和焦虑，是时候打开这台车的后备厢了。那里放了两个武器：其中一个货币政策，中国经济现在具备一次向央行场外求助的机会。

欧盟、美国和日本在遇到经济困境的时候，全部都使用了量化宽松印钞票的办法，这就是在使用货币政策工具包。可是印钞票虽然是一剂解药，但更是一剂毒药，后患无穷。这些经济强国之所以铤而走险，是因为这些发达经济体的利率都降到了零利率甚至负利率，确实已经无计可施了。但是对中国来讲，我们长期处于一个高息环境，所以降息空间很大，从 2014 年开始，央行连续降低利率，我们已经进入了长期的降息周期，未来中国的利率还会不断降低，央行还发明了“酸辣粉”（SLF，常备借贷便利）、“麻辣粉”（MLF，中期借贷便利）等“花式菜肴”来改善资金环境。这么一来，企业的财务费用如果能不断降低，成本下来了，即使收入并没有开疆拓土的增加，企业也有可能因为“节流”而更加赚钱。

后备厢里的另一个工具，叫科技创新。科技创新一般来讲有两种模式：一种叫商业模式的创新。比如本来在百货商场卖，现在拿到网上卖；比如本来收费的东西，先免费给你用，然后提供更好的产品和服务，让你心悦诚服地付钱购买。这都叫模式创新，它们都可以带来赚钱机会。还有一种更关键的创新，叫技术革新。比如说，你的手机为什么会越来越小，速度却越来越快，甚至今天你的手表就是一台袖珍电脑。这得益于那个叫作晶体管的神奇小东西，它能够越做越小。

## 第一篇 周期轮回

英特尔已经把芯片的制作工艺从 20 纳米缩小到了 10 纳米,甚至几纳米。这就好比在一个空间无比狭小的房间,每个人都瘦身、精干,于是容量有限的房间里挤下了更多强壮有力的人,他们聚合在一起发挥了更大的力量。通过技术改进和升级,创造出从未有过的与众不同的高质量产品,那么中国经济将会告别物美价廉的时代,进入“物美价值”的时代,大家有钱,并且愿意花钱去购买更加优质的产品和服务。

一旦我们完成产业升级,中国经济跑车重新上路,那么“打个飞的去北海道买一只马桶盖”,恐怕就只能成为一代人的浪漫回忆了。

## GDP 破 7 怎么办

2015 年第三季度国内生产总值公布，这是统计局首次采取单季度核算办法，当季 GDP 增速为 6.9%，为六年来最低。GDP 破 7，对个人生活和投资究竟会产生哪些影响？究竟又是什么原因造成了 GDP 增速跌破 7%？作为一个投资者，别人常说中国股市和中国经济压根没关系，让你别太认真。可是事实真的如此吗？本篇，笔者为你打通远古和当下，再送给你一个成功投资的制胜法宝。

—

人人都知道 GDP 非常重要，可是它和一个普通公民的生活到底有什么关系呢？假如你不是小赌怡情，而是抱着认真严肃的态度在配置和打理你的个人资产，那么 GDP 又对你有什么影响呢？

首先，这是国家统计局第一次对国内生产总值采用单季度核算，这意味着每个季度都需要很努力，过去，把所有月份加在一起算的日子里，可以允许你一次两次的感冒发烧状态不好，因为它可以被其他月份的数据拉平，所以偶尔偷个懒是可以的。但是现在每个季度都要交作业，所以采用单季核算的 GDP 比过去要精确很多。



第二点,这次增速 6.9%,为 6 年来首次跌破 7 的整数关。我们上一次跌破 7 要追溯到 2009 年第一季度,那是在全球金融危机的背景下,突发事件的色彩比较重。而这次更多的是我们产业结构调整的结果,而且,以后我们长期都可能保持这样比较平稳的速度。

要想深入理解 GDP,或者使用这个工具来做投资,我们先要知道它在衡量什么。假如中国经济是一家公司的话,那么我们可以粗略地认为 GDP 相当于这家公司的营业收入。不管你是卖手机还是上门 O2O(online to offline,线上到线下)美甲捏脚,你出售的一切产品或提供的服务,都能够在 GDP 中得以体现。可是,营业收入虽然大而全,但对于投资来讲,决定一家公司市值能否增长的核心要素是企业利润,所以我们更加关心利润。利润只是营业收入中的一部分而已。一家公司营业收入狂飙突进,它完全可能是不赚钱,甚至是亏损的,因为这中间有大量的费用和成本。有人戏言:《财富》世界 500 强企业其实应该叫“世界 500 大”。因为它排名先后次序的依据是营业收入而并非利润,所以你会看到,这 500 强并不是真正的股价 500 强、市值 500 强。光大是不行的,大未必强。而反过来,就算一家公司营业收入略有下降,或者平稳增长,只要能优化中间的成本,它甚至可以做到改善利润水平,利润才是核心。

如果想深入理解经济和市场的运行,在一开始就要建立对 GDP 的客观认识,这非常重要。很多人曾经质疑当年 GDP 的两位数高速增长,但是股市反而却连连下跌,于是他们说中国股市和经济增长完全没关系,所以“奉劝”你就别太认真,就当玩玩算了。

这种观点的流行,不仅是非常不负责任的,而且也是无知的表现。有多少人投资遭遇困境,被割韭菜,坏就坏在“别太认真”这四个字上。我们一定要认真。

## 不可不知的经济真相

不仅要知道基础知识,还要知道背后的原理,你才有能力保卫自己的财富。

为什么在过去 GDP 两位数增长的年份,中国股市却反而下跌呢? 因为 GDP 根本就不代表利润。做投资,我们关心的是企业利润,而 GDP 却仅反映营业收入。在过去,假如把中国经济比作一家公司,那么其营收是狂飙突进的,体现为 GDP 两位数增长,但是这家公司很可能并不是很赚钱。因为当年我们曾经历加息周期,屡屡抬高的利息让企业蒙受巨额财务费用的困扰;当年我们还遭遇“刘易斯拐点”之困,劳动力的成本不断上升,虽然我们在享受着便捷的“包邮”和“货到付款”,但是不断抬高的快递人力成本却是记在商家和企业的头上逃不掉的;在过去,我们也直面税收问题,在“拔鹅毛”和“听鹅叫”之间寻找平衡、改革和突破;此外,我们虽然贵为“国际工厂”,但铁矿石、原油等重要原材料的定价权,却并不在“工厂”自己的手里,我们被动接受着原材料成本上升的压力。这些高开高走的费用,全部成为企业的成本,虽然它营业收入高增长、两位数增长,但是它的利润增长依然跑输 GDP,这就叫“增收不增利”。假如最终利润上不去,那么它的股价下跌,就太正常不过了。大家跟 GDP 较劲,其实是板子打错了地方。

中国市场和投资者已经被“别太认真”这四个字忽悠得太久了,如果不想当一棵韭菜,不想被冰雹砸到脑袋,那么了解节气和时令变化的基本规律和常识非常重要。

## 二

GDP 破 7,增速降到 6.9%,这就像商场里的促销打折,699 元和 700 元并无本质差别,更多的只是心理上的影响。但是,假如一个经济体的潜在增长率下滑,那么,它就不是一个促销 699 元的问题,而可能变成了清仓大甩卖。当年日

本经济遭遇“失落的二十年”，就是因为经济的潜在增长率下滑，经济实力出了问题，最后经济倒退，居民收入下滑。借鉴别人的历史，我们是否会遇到类似的困难？到底怎么把潜在的增长率挖出来，把真正的经济实力提起来呢？

如果把中国经济比作一台跑车，那减速的首要原因是坡变陡了。这个“坡”，在专业上，叫作经济周期，它会呈现出像潮汐一样的周期性规律，从图表上看，它就像波浪一样起起伏伏。当经济周期进入下行通道，对我们来讲，就相当于减速爬坡，会非常吃力。那么，这个“坡”到底是怎么产生的？为什么会有经济的周期性规律呢？

首先，周期性规律自古有之。古代农耕文明时期的经济兴衰，基本上完全由农作物的收成所决定，农作物的收成又极大地依赖于自然环境和气候变化。有一种解释认为，这种气候变化是由太阳黑子造成的。太阳黑子爆发以十年为一个周期，它会影响到气候变化，从而影响农业生产。农业又是那个时代主要的经济形式，所以经济周期就这么“天然”地形成了。古代的经济自给自足，非常稳定，它受外界影响的周期性特征非常长，不易觉察。

现在，人们发现，经济周期明显缩短，过去百年一遇的经济危机，现在逐渐变成了十年一遇，甚至 2008 年全球金融危机之后，大家变成了五年一大病、三年一小病、月月犯毛病。现代经济之所以呈现加速变化的周期规律，专业上有个说法，认为是“债务周期”决定的。就是说，当经济年景好、一片欣欣向荣之时，金融机构倾向于多放贷款，鼓励企业加大产品的生产，而同时，银行也加大了对个人的授信，鼓励人们提前消费、透支消费、过度消费。当这两股力量像麻绳一样互相交织在一起、彼此刺激的时候，经济就会扶摇直上，一直到人们的收入无法保持增长、难以支付沉重的账单，最后就像巨轮撞击冰山的瞬间，所有的狂欢被打

## 不可不知的经济真相

破而变成了恐慌,于是多米诺骨牌的连锁反应开始出现,从个人波及企业,从企业连累到银行,甚至像病毒传染一样,感染整个金融体系,直到经济危机山呼海啸一样到来。这个时候,经济开始由盛转衰,整个经济体上至银行压缩放贷;中至企业破产兼并,债务重组;下到个人减少开支,偿清债务。这就进入了经济的下行周期,也就是上文所提及的,那个需要减速慢行、痛苦攀爬的“坡”。

遭遇经济下行周期,爬坡减速,路况不好,这是我们必须无奈面对,却又无法改变的客观规律,但从我们自身经济调整的角度,并不是无计可施。

车子跑不快,有自身的问题——我们经济发展的几个车轮不一样大。这台车的前两个轮子叫作投资,它是主动力驱动,其中一个为房地产,一个是基建投资,这两个轮子漏气漏得厉害。后面两个轮子,一个消费,一个出口。出口这个轮子也一直在漏气,只有消费在苦苦支撑。所以你设想一下,一台只有一个轮子特别大、剩下三个轮子不仅漏气而且还大小不一的车,肯定开不快。

修车的第一步怎么办?先矫正平衡,首先考虑的是两个前轮。做大前轮,是不是意味着又要重新盖房子,搞“铁公鸡”项目,修路造大桥呢?在2015年的《政府工作报告》中,有个重要的说法,提到要增加公共产品,把它作为双引擎之一。那什么是公共产品?比如医院、学校、中西部的铁路公路,还有棚户区,这些东西都是投资品,它们能拉动经济,而且还创造社会价值,用这些新的投资品把过去的两个老的轮子带来过剩产能的房子和“铁公鸡”们替换下来。解决了前轮,还剩一个漏气的后轮——出口。大家常看新闻会发现,一段时间以来,领导人频频专机出访,“推销”中国制造的新爆款——核电还有高铁,每次都能斩获百亿欧元以上的贸易大单,我们跟法国、跟其他欧洲国家做生意,我们还在“一带一路”的“朋友圈”里发单子。这些高端制造产品,今天用来代替曾经的皮鞋、汗衫、打火



机,把老的出口的轮子给换下来。当四个轮子的问题解决好,平衡了之后,还有一个黑科技、一个秘密武器就可以闪亮登场了。

这个秘密武器,就是车子的悬挂系统,降低整车底盘,让车子更低、更加贴地,那么一旦进入平路,它就能获得极其优异的加速效果。这个悬挂系统对中国经济来讲,其实就是利率。把利率降低,那么经济的阻力就像底盘更低的汽车一样,会变得更小。如此,GDP 增速自然也会像车速那样加速效果显著。从国际上看,美国联邦基准利率,包括像欧盟、日本,都执行接近于零的利率水平。如果做一个简单的参照,2015 年中期中国的银行间拆借利率,大概在 2%左右,这就意味着还有两个点的空间,也意味着中国经济这台车还有潜力,说明企业还有进一步压低成本、改善利润的空间。

### 三

GDP 破 7,对于个人来讲,这是一个 699 效应,更多的是心理作用;对于企业来讲,时间紧迫,必须赶紧换轮胎,转型!但是对于投资者来讲,我们要不要关心 GDP? 它有什么用? 到底能不能指导我们的投资实践呢?

GDP 是个很好的工具。举例来说,人人都跟你讲,别人贪婪的时候你要恐惧呀。可是,贪婪和恐惧怎么量化呢? 贪婪和恐惧长什么样呢? 它是颜值高还是颜值低,这事由谁说了算? 假如一件事情无法量化,它就只能成为脍炙人口的名言,而无法成为指导实践的公式。

关于贪婪和恐惧的问题,其实答案还是巴菲特回答的。巴菲特说,你在分辨市场是否过热的时候,要看股市总市值与 GDP 的比例。举例来说,2000 年美国互联网泡沫破灭,股市一塌糊涂。当年最热的时候,美国股市的总市值是美国总

## 不可不知的经济真相

GDP 的 183%，将近两倍了。再往后看，2007 年美国房地产泡沫引爆的次贷危机，导致楼市、股市遭遇大幅下跌。当时在泡沫高点，股市的市值跟美国 GDP 的比重达到了 134%。反观中国，2007 年上证指数为 6124 点那一天，我们的 A 股总市值是 28 万亿，而可比同期中国 GDP 是 21 万亿，这个比值达到 136.6%，也大幅超过 100%。再看 2015 年上证指数为 5178 点，当天的 A 股总市值是 77 万亿，同期可比 2014 年 GDP 是 63 万亿，我们的股市市值已经是经济的 120%以上了，这是明显的泡沫！所以，经济规律是没有国界的，当股市市值与 GDP 的比重超过 100%，泡沫就出现了。当市值与 GDP 的比重，达到两倍的水平，那就是严重的泡沫。当股市市值差不多是经济的一半，低于 50%的比例时，那市场就已经被过度悲观的情绪笼罩了，这就是我们从数据中得到的结论。

结论虽然令人欣喜，不过我们还要进一步去推论，为什么二者之间会呈现这种规律？我们还要问一问，这会不会是一个偶然的巧合？

股市总市值跟 GDP 之间到底是什么关系？回答这个问题之前，我们首先要明白股市市值是什么。从长期来看，股市的市值来自于所有的这些企业创造的财富和价值，通俗来讲，股市的市值来自于这些企业利润的驱动。只有企业利润做高、成长，那股市的市值才能够长期增长。然后我们进一步去思考，企业利润是什么？这恰恰是 GDP 中一个非常重要的组成部分，GDP 中包括了企业利润。GDP 和企业利润这两者之间的关系，就好比切蛋糕，无论怎么切，其中的一块不可能比蛋糕本身还大。或者打比方来讲，一个坐在火车上的旅客，他跑得再快，那也是火车在带着他跑，他是不可能超过火车头，去带着火车跑的。所以这就解释明白了，从长期来看，股市总市值的增速是不可能永远超过 GDP 的增速的。所以当股市总市值跟 GDP 之比大幅超过 100%的时候，往往可能就是出现泡沫



的征兆。而当股市总市值跟 GDP 之比低于 50%，甚至更低，别人都恐惧的时候，很有可能，机会就正在酝酿之中，均值回归，是统计学上的一个重要规律，它在投资当中一样起着重要的作用。

要想看懂经济、做好投资，首先就是要掌握这些基本常识和原理，GDP 其实是一个绝佳的工具，现在传到了你的手上。工欲善其事，必先利其器，相信你会成功。

## 消费：中国经济增长新引擎

—

欢迎陪同中国经济一起长跑,我们给它戴个可穿戴设备,追踪一下健康状况的各种信号。

抬腕激活,第一个信号就发出警示:外汇占款大幅下滑。这个信号是什么意思呢?假如中国是一家工厂,专门生产衬衣。我们和“山姆大叔”做生意,价格实惠,质地优良,童叟无欺。于是,财源滚滚,美钞大增。可问题是绿票子花不出去,大家只认人民币。所以我们只有一个选择,就是去工厂的财务室,把这些绿票子换成红票子。于是财务室就会记上一笔,统计到外汇占款中。它能反映进出口外贸的冷暖。当然,热钱有时也会乔装打扮,躲过财务室的盘查,浑水摸鱼进出。总之,这个信号意味着资本的跨境流动,对长跑者来讲,它意味着水循环失调,出汗太多,只有外泄,没有回流,得补水了。

很快,我们又追踪到另一个重要信号:房地产 2015 年 1—8 月份投资额继续下降。房地产,一直是经济的主引擎,跑步者的大动脉。当投资开始降低,就意味着供血减少,流速变慢。企业不愿意拿地盖楼加大投资,因为全国房地产有

大量的库存,卖不掉,相当于人血管堵塞,流速自然变慢,这是过去长期“三高”的结果。所以对房地产来讲,当务之急是清理库存,只有清理疏通了血管,血流才能通畅,才有可能再摄入营养(投资)。

此外,PMI(采购经理指数)、PPI(工业生产者价格指数)连续下降,这对于长跑者来讲,相当于实时天气预报,说明外界环境寒气逼人。就像冬天长跑,口鼻接触冷空气会造成不适,这股冷空气的主要来源都和国际大宗商品息息相关,如原油、铁矿石、铜等。这些东西争相角逐“跳水冠军”,反映出不仅中国经济,整个全球经济都遭遇严重的动力不足。

假如我们在远处观察,发现这个长跑者步幅在缩小,速度在变慢。我们或许觉得他要收工回家了。可是他并没有停下。也许我们都在跑步中遇到过这种困境,在某一时段疲劳难耐,到达极限,举步维艰,而在这一刻,为什么我们还能坚持跑下去?为了减肥?为了健康?还是为了微信运动刷排名?不管是什么,我们一定找到了一个非常重要的内在动力。

那么,对于同样也在长跑的中国经济来讲,它有没有找到自己的内在动力呢?

## 二

其实过去这么多年,一直是由人口红利扮演这个动力的角色。人口红利源于几次婴儿潮,它带来大量的年轻劳动力供应。低廉的人工成本为中国企业发展壮大积累了原始利润,同时也积累了宝贵的时间。对经济发展来讲,人口红利就好像是跑步者拥有一个强大的心脏一样,因为年轻,所以保持高速还能有比较低的心率,这是多么棒的数据。但是就像人会变老一样,这个动力也会变弱。中

## 不可不知的经济真相

国劳动力人口在总人口中的占比正在不断降低。当人口红利不再,当印度、越南这些更加年轻的经济体朝我们迎面跑来,当你我都无奈老去,我们的动力究竟又会在哪里?

请注意,这是一个非常重要的观念分岔路口,我们要做选择题了。虽然劳动力在总人口中的占比持续走低,但是如果我们换一个视角来看,人口总量不仅未减而且还在膨胀。只要有人,他总要吃喝拉撒、衣食住行,有人就有消费,就有交易和买卖,经济就能挖出动力。所以人口红利这头小象的样子,取决于你摸的是哪里。

这时,穿戴设备再次发出了提示音,在一片警示的数据中,它追踪到了一个非常关键的数据:全社会零售总额。这是一个为数不多的、2015年1—8月份还在保持稳健增长的数据。而且这并不是一时现象,本轮经济减速大概是从2012年开始的,可反观从2012年到2015年减速的三年来,消费的增长反而非常抢眼,不仅网络零售频频刷新历史纪录,而且整个社会消费一直都是以远高于GDP的速度在增长。好一个感人的“阿甘”!原来这个调皮的家伙步伐变慢,还在坚持不懈,内在动力原来在这儿,他是跑去购物了。

说到这里,若隐若现,我们似乎看到了那条通往未来的路。消费,它在带我们穿过丛林和泥泞,跑向希望的未来。可是,这一切,又和你我有什么具体关系呢?如果是作为一个投资者,这个趋势和方向,能否给我们带来具体的机会呢?

### 三

我们只有把望远镜切换成显微镜,才能找到真相。而有一个人领先我们28年,找到了答案。

那是波谲云诡的 1987 年。当美国人经历了人类有史以来最大规模的股灾之后,有一个人透过厚厚的玻璃镜片也盯上了消费。他拿出了其 1/4 的财富,投资了一家消费类零售公司。当时华尔街所有的专业人士都认为这笔生意很愚蠢。因为这家公司当时的市盈率是 15 倍,这意味着要 15 年才能收回成本然后开始赚钱。这太贵了!但是这个人与众不同,他认为他在用雪佛兰的价钱买入一台奔驰,所以一点也不贵。这家公司叫可口可乐,这个人就是——巴菲特,通过可口可乐这笔投资,他获得了百亿美元以上的收益!

这样的公司有很多,如吉列刀片、麦当劳,以及后起之秀星巴克,甚至还有中国的茅台。这些东西背后都有一个相同的规律:它们是我们每天生活几乎都需要的快速消耗品。所以这些公司的产品总能卖出去。不仅我们每天需要,而且人口总量的增长还会加大长期需求,因此它绝对不存在像钢铁和房地产这样的过剩问题。

历史经验总能让我们如获至宝,恨不得马上就动手投资。但是,就像每一张破旧的藏宝图上面都有坑一样,大消费里面也有大坑。

我们有没有想过这样一个问题,要论日常需要,每个人都离不开水,它也是个快消品,照理说它比可乐市场更广,不论老幼,人人刚需。还有牛奶,它比可乐更健康,从用途的角度,它不仅能当水喝当饭吃,甚至还能用来洗澡。但是为什么它们没有跑出可口可乐、麦当劳、星巴克那样的成绩,成就又一个巴菲特呢?

其实,投资消费品的第一个坑,恰恰就是过度竞争。上文提到的 2015 年 1—8 月消费数据,增长最快的是通信器材(35%),但是假如作为投资者的我们向它投资,一定没钱赚。因为手机这东西已经过度竞争,就像水、就像牛奶一样,到了大家标准化,买你买他没区别的时候,就是肉搏价格战,最后只有集体牺牲。

## 不可不知的经济真相

所以你很有可能赚了眼球、赚了吆喝、赚了情怀,但是最后唯独没赚钱,这是由过度竞争的格局造成的。我们去看美国。美国的钢铁行业是赚钱的,为什么?因为只有三四家公司在做,物以稀为贵嘛!中国呢,我们得有几十家吧,还在竞争呢。再去看家电行业,20世纪90年代家电风风火火的时候,未必赚钱,但是现在,开始能赚点钱了,因为只剩下格力、美的了,竞争也没有那么疯狂了。

所以做投资,我们首先要思考,坑在哪里?世界上本来并没有路,走的人多了,就有了路,也有了坑。正因为消费的趋势太过于明显、太确定,门槛又太低,它不像酷炫的人工智能,也不像土豪的房地产。想想为什么只有在消费行业你才能看到海底捞那样你学不来的服务,其实本质上这就是过度竞争的格局所致。如果我们在做严肃投资,那么首先要提防的就是过度竞争。因为过度竞争会蚕食利润,当这条路走的人太多,跑出来的就是坑,专陷跟风的模仿者和投资者。

于是我们就要想,这个坑靠什么来填平它?假如某个(某些)公司能跨过这个坑,或许它(它们)就具备了好公司的特征,也许便会带来真正的投资机会。

依然从可口可乐说起吧。哪怕全球金融危机,巴菲特把所有投资清盘,他都不卖可口可乐。这种将它作为一生挚爱,无论走到哪里都会开一瓶可口可乐的巴菲特,你能想象他从小其实一直喝的都是百事可乐吗?为什么真正让巴菲特砸下重金投资的,偏偏不是他最熟悉、最喜爱的品牌呢?甚至你发现哪怕对于麦当劳、对于后起之秀的星巴克,它们能够在商业世界树立霸主地位,从来都不是靠口味、靠产品。对于一家快消品公司来讲,假如味道和产品本身并不是创造利润的关键,那么关键到底是什么?

后来一个著名的实验揭晓了答案,两瓶不同 Logo(标识)的可乐,让美国人去选,他们大多数都选择了可口可乐。可是当实验员把标签撕掉之后,让大家重



新选择,大多数美国人竟然选择了百事可乐。后来拿到实验室一检验发现,百事可乐比可口可乐甜4%,而多数美国人的口味其实更偏甜,这也是巴菲特小时候喜欢百事可乐的原因。

再后来发生的事情我们都看到了,可口可乐开始搞全球化,它是最早进入中国的品牌之一。但它不像我们想当然认为的花钱盖厂房、投资灌装线、制造易拉罐。这些它统统不干,它每年拿出大量的钱,用来树立和维护自己的品牌。从这一点来讲,无论可乐、苹果,还是香蕉、橘子,它们在做的,都只有一件事,就是树立品牌,制造流行,让它像初恋情人一样,永远占据你内心那个位置。如此,这家公司就成功了,跨过了过度竞争的大坑。

其实到最后我们会发现,投资其实是一场有关投票的游戏。我们要做的不是去押注自己的爱好,而是要学会理解别人。那些取得伟大成功的公司,都未必是自己最喜欢的,但却是绝大多数人都爱的“大众情人”。

## 供给侧究竟是怎样撬动经济的

### 供给,就是那个撬动经济的支点

既然说到供给侧,顾名思义,有供给就会有需求。经济的好坏,股市楼市的涨跌,其实都是由供需这两个东西决定的。不过这两个东西谁更重要呢?这是从古至今一直在争论的一个鸡生蛋、蛋生鸡的问题。过去,大家一直都认为蛋更重要,也就是需求更重要。因为你有吃鸡蛋这个需求啊,所以就会有人养鸡。所以,只要去刺激需求,大喊一声,我要吃鸡蛋,于是就会有人去养鸡。

那么怎么去刺激需求呢?很简单,压低利率,降息,让钱变得更便宜。当一个经济体钱特别多,大家借钱都非常容易,钱拿在手上,总想掏俩花花,于是你不仅想吃鸡蛋了,你还想吃鹅肝,还想吃鱼翅燕窝,于是需求就被刺激起来了。

为了达到这个目的,唯一的办法就是印钱,主流的经济体都这么干过。美国量化宽松搞了三四轮,然后现在轮到了欧盟,拼命印钱刺激需求。日本自古以来就喜欢学西方,日本式思想和方法论的典型特征就是实用主义,只要管用,一律统统拿来。在刺激需求、印刷钞票这条路上,日本走远了,不仅量化宽松,而且直接实行负利率。最后大家突然发现,印了这么多的钞票出来,不仅经济没有复

苏,而且还出现了金融市场、楼市的资产泡沫。资产泡沫很可怕,一切萧条往往都是资产泡沫破灭引发的。当危机屡次反复上演,大家终于顿悟,原来此路不通,不能仅仅靠刺激需求来拉动经济。我们要从供给侧入手,去解决这个问题。

可是问题是,供给侧管用吗?好像确实是因为我想吃鸡蛋,于是才有人去养鸡啊,是需求在先啊。

我们来举一个例子吧,比如美国大片《星际穿越》《火星救援》,你看了之后很刺激:如果自己能来一次星际旅行多酷啊!在这一刻,你被影片刺激而出现了需求。可是问题是,这个需求没有意义,因为技术根本达不到。古代皇帝一直都有长生不老的需求,可是仙丹到现在也没炼出来啊!

拉长尺度来看历史,你会发现经济的几次跨越式的发展,从蒸汽机到电力,到核能,直到今天的信息技术时代,人类文明的每一次实质性提高,都是因为我们创造了颠覆性的技术和产品。是这些非常具体的东西,在推动着社会进步。茹毛饮血的原始时代,我们就有征服自然的需求,但是直到我们有了这些划时代的技术和产品,我们的经济繁荣和进步才真正得以实现。

比如智能手机,在它被乔布斯推向市场之前,大家觉得一个砖头手机挺好,不仅耐摔,遇到坏人还能当武器,当时人们并没有一个具体的智能手机的需求。直到这么一个创新的产品在2007年问世,人们觉得很酷很好,于是需求被极大激发。反过来一样,苹果的发布会今天被屡次吐槽,大家需求已经有了,但问题是没有更好的产品。最后大家意识到,业绩放缓、股价低迷、大众热情降温,核心的瓶颈恰恰就出现在供给侧。

既然你已经理解了什么是供给侧,那么接下来,我们就可以来谈钱了,它究竟指引了怎样的投资道路?

不可不知的经济真相

## 供给侧，帮谁赚钱，帮谁省钱

过去发展经济一直以来关注的需求侧，是一个总量控制的概念。就像给一大片土地浇灌，需求侧的办法是大水漫灌。土地不是需要水吗？那就使劲地灌，也就是印钞票，量化宽松，可是到了某个阶段过量了之后，你突然发现土地被水给浇坏了，地里的植物的根系都被泡烂了。发达经济体都遭遇过类似这样的货币刺激、量化宽松、资产泡沫、通胀升温、泡沫破灭、经济萧条的历程。

现在由关注需求侧改为关注供给侧，就是由过去的大水漫灌改为滴灌。因为土地上有结构性的差异：有的地方旱得厉害，那就多浇一点，有的地方涝得厉害，那就少浇一点；有的地方施肥多一点，有的地方施肥少一点。比如城市的需求满足了，但是乡镇的需求没有满足。比如创新科技、医疗、养老、教育培训这些地方都需要多投资、多供给，不断改善服务水平和产品质量。因此，浇多少水，施什么成分的肥，这都属于精细化的供给管理，不能说你土地需要水，我就一直开着水管。

有句老话说，天之道，损有余而补不足。这一句蕴含智慧的格言，一语道破了供给侧改革撬动经济的精髓。那些落后的过剩产能，就需要我们主动关停，去限产、减产，这就是损有余。而医疗、教育、传媒文化这些地方缺口还是很大，我们就需要加大供给，去补这个不足。

因此，并不是说供给侧就一定是加大供给，加大供给并不一直都是好的，所有的过剩产能，都是由当初的恶性竞争和过剩供给导致的。比如当年的钢铁、煤炭、光伏。反过来，限产、减产，也属于供给侧改革，为什么 2016 年开年以来钢铁价格都在涨价？因为很多人被挤出这个行业了，供应少了。

如果用一句话来总结供给侧中的赚钱投资的奥秘,那就是传统行业看规模,新兴行业看壁垒。什么意思呢?传统产业损有余,都在限产。因此,谁规模大,谁市场地位稳固,谁能活下来,谁就是老大,因为那些小的都被淘汰掉了,市场的恶性竞争格局不复存在了。新兴产业因为补不足,缺口很大,市场向好,阿猫阿狗都来投资,供应会非常大,于是竞争会无比激烈而趋向恶性竞争。在这种激烈厮杀下,只有拥有壁垒才有定价权,才能保证利润和造血机制正常运转,从而成为在竞争中存活的保障。

除此之外,从供给侧出发还能发现另一条投资线索:谁能帮助企业把成本降下来,谁就能优化供给,帮企业省钱。从这个思路出发,你会发现大热的环保设备是有漏洞和隐忧的。因为对企业来讲,环保设备属于被动类投资,它是给企业增加成本的,是让孩子花钱的,而不是让孩子省钱的。但是,对于一切专业的软件服务提供商,它帮助企业改善效率,提升技术,变得更省钱,那么这样的企业,就更加值得投资。

## 失去的二十年：日本失落之谜

—

有一个很有意思的现象，把全世界拖入金融海啸的是美国，但是美国首先恢复元气，资本市场也随之创出新高；欧洲是老龄化加高福利，全球最先进入“大同社会”的地方，不爱劳动爱度假，一不小心大病一场，寅吃卯粮闹出了欧债危机。可是欧洲的资本市场，连续放水之后表现也还不错，以德国为代表，无论实体经济还是市场表现，也都是可圈可点。

发达经济体中，最让人不解的就是日本，无论实体经济还是资本市场，想了很多办法，都一筹莫展。日本百年来一直都是一个坚定的拿来主义者，不需要什么原创思想，只要管用，欧美的办法统统拿来。应对经济问题也一样，欧美靠放水印钱解决危机，日本也直接照搬，安倍经济学的核心也是货币刺激政策。有句话说，勤奋比不过天赋，天赋比不过大时代。在今天这个大时代，依靠勤奋的印钞，并不能解决日本由来已久的经济困境，虽然这些年日本股市在上涨，但是日经指数遥望曾经泡沫破灭前的四万点，现在依然只能在马里亚纳海沟的深渊中咏叹着《伤心太平洋》的哀伤曲调。



日本经济的疲软和资本市场的萎靡,都和日本经济失去的二十年有关,这到底是经济的暂停还是停止呢?暂停,就像看电影,暂停一下去上个洗手间,回来还能继续,故事高潮还在后面。但是停止,就像停电和关机,哪还有什么后续剧情呢?假如是“停止”,那就意味着经济潜在增长率的下降和经济实力的下降,实力这个东西意味着什么呢?比如说跑马拉松的运动员,因为感冒发烧、状态不好,他的速度可能受到些许影响,这个时候就要求医问药,也就是需要各种经济政策的救治和调理。可是假如是肌肉萎缩、骨质疏松,这就会上升到实力问题的层面,医生是治不好实力问题的。

日本经济遭遇“失去的二十年”,转折点出现在 20 世纪 80 年代。当时日本制造风行全球,大小通吃。小到 Walkman(随身听)、微型便携数码产品遍布全球,大到丰田汽车横扫北美。在日本制造“入侵全球”最辉煌的 80 年代,恰恰是美国最痛苦的时期:高通胀、高失业率,经济看不到什么前景。就在这个时候,美国开始进行了产业结构的转型和调整。大家总是习惯性地认为,信息技术(IT)革命拯救了美国,但这其实是倒果为因。IT 革命、信息高速公路以及微软、英特尔和苹果们的出现,恰恰是痛苦的经济结构调整和转型的结果,而不是原因。

很多事情的道理是相通的。经济体的发展,你可以把它简化成一个公司的模型来思考。比如在诺基亚最辉煌的时候,距离它走下神坛已经开始倒计时秒了,因为渗透率见顶市场饱和,而颠覆性创新又并没有萌芽,新的增长点迟迟无法出现,危机自然如影随形。再比如胶卷大王柯达最如日中天的时候,也恰恰是最危险的时候,因为其严重的路径依赖,不敢自我革命去拥抱数码时代。在日本制造最辉煌的 20 世纪 80 年代末,恰恰也是一个危险的信号,新时代要来了,

## 不可不知的经济真相

但是日本还沉醉在高精尖的制造业中,而完全没有觉察到即将到来的信息数字化时代。美国率先觉察,并开始进行产业结构调整,其结果是 IT 革命,是信息高速公路。日经指数的低迷只是一个表象,其背后是日本经济的停止,日本在一个传统经济时代向数字化网络经济时代切换的关键当口,掉棒了。

举例来讲,风靡全球的苹果手机,这个美国设计制造、中国代工生产的高科技产品,这个制造业的产品,大家都认为是美国人的杰作。但是这个小小的方盒子里面,超过 40% 的高精尖电子元器件都产自日本京都,你可能都想象不到,这些高精尖的制造商,竟然藏在一座古城之中。即使到了今天,在尖端技术领域,日本仍旧还是走在前面,一定意义上,它也是掌握核心技术的。可是为什么一个有技术、能死磕、讲合作的经济体,到最后环节却没能推出这样颠覆全球的创新产品? 苹果手机为何不是日本人做出来的,而是美国人把它做出来并推向世界的呢? 甚至在时隔多年之后,投资阿里巴巴的软银集团孙正义把苹果手机引入日本,还被认为是时隔百年之后,第二次敲开日本大门的“黑船事件”。

## 二

日本经济有技术,日本工人勤奋努力,可是为什么他们依然在 21 世纪的互联网信息经济时代掉队了? 这可能和日本独特的文化和思维方式有关。日本崇尚一致行动,所有的企业和集团,就像一个精密的时钟一样严丝合缝,每个人在其中充当一枚螺丝钉,日本经济是典型的中心化、钟表式的思维方式。这种高度追求秩序、讲求控制的思维,在古典经济和工业时代非常适用。但是今天,我们正在从机械决定论主导思维的时代,进入了量子思维时代。这是什么意思呢? 过去牛顿引领了科学革命,发现了天体之间的引力和星体运行的规律,人们突然

发现,既然连如此复杂的事情都能测量和预测,那还有什么办不到的呢?宇宙不过就是一台像钟表一样,虽然精密但却有规律可循的巨大机器吗!这种机械决定论哲学成为相当长时间的主流观念。日本全盘学习西方的技术和思想,自然也受此影响拼命追求秩序,寻找确定性,而日本文化又有个鲜明特点,大家高度一致,严丝合缝团结在一起搞生产,就像一台分秒不差的精密机器。可是到了今天,各种技术指数化爆发增长,一切事物呈现加速度和高速变化的特征,一切都充满了不确定。你很难说得清到底是多晶硅太阳能好还是薄膜太阳能好,你也很难判断新能源车到底应该发展锂离子还是氢动力,你更加无法确定 VR(虚拟现实)跟 AR(增强现实)到底谁将成为下一代的技术标准。在这个不确定的时代,当年把日本推向成功的方法论,正在成为它今天的绊脚石和裹脚布。

举例来讲,英特尔和微软这个 Wintel 联盟,它俩“结婚”以后小日子一直过得很好,这里面的关键是老婆说了算,也就是软实力,操作系统和软件好。任何优秀的硬件设备根源都是由软件系统主导的。软件和硬件之间的关系应该是灵与肉之间的关系,任何一方都不能自己独立存在。而日式企业过去的全部成功经验,源于其卓越的硬件精密性。日本制造的产品磨合性极好,这和他们的集体化行动的民族性格有关。日本的企业就像一个巨大的机器,每个人就相当于其中的零件,像齿轮一样衔接得特别完美。这种人与人、人与企业之间的关系,使得他们的产品也带出这种特征,具有极强的稳定性和磨合性。

可是,这种优势进入信息时代就变得很小了。iPhone 的成功其实根本不是硬件的成功,它虽然是一个优秀的制造业产品,但把它推向成功的基石是连接多屏的“应用商店”,它的成功并不需要日本制造的那种齿轮模式,美国人把这些“钟表里的齿轮”全部外包,自己专注在软件和设计上,是这些独特的创业和应用

## 不可不知的经济真相

在吸引着无数的消费者。

我们似乎隐隐发现,日本强在制造业产品本身,但是它软件不行,信息产业太弱,所以它错过了一个新经济的时代。可是事实真的如此吗?当十多年前我们的手机还在热播两只蝴蝶彩铃的时候,日本就已经满大街出现了二维码,日本提早我们十年进入了移动互联网的时代。可是为什么起了个大早,却赶了个晚集,经济依然不见起色呢?

### 三

产生巨大经济效应,改变人类历史进程的,有两样东西:一样是当年的大航海时代,再一样就是目前正在经历的信息时代。这二者有一个突出的相似之处:加强与外部世界的联系和沟通,只有开放,才能获得巨大的外部红利。

日本这个经济体非常典型,从地理位置、传统文化到语言体系,都是高度封闭的系统。封闭系统有个特点:缺乏活力,缺乏冒险精神。日本国内有着非常高的居民储蓄率,这说明普通的日本人非常保守,只想把钱交给银行,不愿意冒险。日本的资本效率也非常低下,这表明日本的公司和产业也谨慎求稳,不愿意冒险。

日本在今天这个高速变化的新经济信息时代,选择了抛锚而不是扬帆出海。不是它不想,而是说,作为一个技术极其精妙的手艺人,也许可以打造出无比精巧的超级帆船,但是无论帆船的技术多么领先,终究还是要看风向的。这个大风向,就是全球互联网的融合。能够产生超级互联网经济,都需要一个先决条件:统一融合的大市场,美国具备,中国也具备,但是欧盟不具备,日本不具备。日语和日本传统文化,既无法顺应全球互联网一体化,也无法制定规则影响和一统全

球互联网,最后的结果,就是封闭导致的边缘化和日渐衰微。

日本制造,在技术上爱钻牛角尖。在互联网信息化的全球分工中,日本缺乏真正的创新精神,已经沦为一个高端零件的代工厂。就好比“创新”这个词,在日本的经济白皮书里,偏偏要把它翻译成“技术革新”,这意味着日本式的创新都是“补丁式”的,而不是“颠覆性”的,极致的技术让日本经济一度辉煌,如今又成为它的诅咒和桎梏。

遭遇困境的日本经济与中国经济有诸多相似之处:出口导向型经济模式减速、楼市泡沫蕴藏危机等。但与日本形成鲜明反差的是今天的中国抓住了新经济的机遇,满大街都是咖啡馆,似乎人人都在谈论上亿美元的融资,钱不怕被烧掉,就怕你没有好想法,创业创新成了时代文化,这是中日经济之间最大的不同点。以史为镜,借鉴邻居,也许能给我们一点光亮的启示,帮助我们冲出陷阱,走出一条与众不同的发展之路。

7.4.4

7.4.4.1

7.4.4.2

7.4.4.3

7.4.4.4

7.4.4.5

7.4.4.6

7.4.4.7

7.4.4.8

7.4.4.9

7.4.4.10

7.4.4.11

7.4.4.12

7.4.4.13

7.4.4.14

7.4.4.15

7.4.4.16

7.4.4.17

7.4.4.18

7.4.4.19

7.4.4.20

7.4.4.21

7.4.4.22

7.4.4.23

7.4.4.24

7.4.4.25



【第二篇】

汹涌钱潮



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

## 美元狂想曲

在过去的老式电影里面，都习惯性把美元翻译成美金，因为它有金子般的信用和价值。但是不知道从什么时候开始，大家改口叫美元了。这个看似不经意的细小变化，最终演变成了一场旷日持久的全球金融危机。连年的放水，美元其实早就不具备黄金般的信用了。今天，笔者就和大家来分享美元的故事。

在故事的开始，美元和黄金就像小两口似的牢牢绑在一块儿。黄金是美元的初恋，也是它的原配。

二战之后，美国有了大量的黄金储备。此时一片焦土的欧洲，急需从战争的重创中恢复过来。借此良机，美国登上历史舞台，向欧洲和日本提供了大量的美元贷款，土豪气质尽显，美其名曰：马歇尔和道奇计划，其实就是花钱买粉丝。随后布雷顿森林体系生根发芽，生长出战后新的全球秩序。这里面有一个关键点就是让美元钉住黄金，永久保持 35 美元一盎司黄金。所以世界各国人民都相信拿着美元就等于拿着黄金，所以在那段时间，美元就成了货真价实的美金。

但是很快麻烦就来了，这就是大名鼎鼎的特里芬两难。什么意思呢？首先，高速发展的国际贸易需要大量的美元，但是美元是挂钩黄金的，而黄金并没有这么多（直到今天，全世界的黄金也就只够装满三个北京水立方）。无奈之下，美元



## 不可不知的经济真相

只能向全球贸易妥协,和黄金脱钩。所以这一次和黄金分手,美元失恋,伤得很严重。这一下子,大家都不爱美元了。

然后在 20 世纪 70 年代,美国经济开始放缓,当时全球形势风云突变,欧佩克切断原油供应,国际石油价格飞涨。美元在这个时候钉上了石油。结果双方一下“坠入爱河”,甚至到今天都是灵魂伴侣。世界上无论哪个国家发展经济,都需要大量石油,而石油以美元结算,使得全球开始重燃对美元的需求,于是石油美元和里根的强势美元战略,一举将美国带出滞涨泥沼,迎来了美国经济和资本市场的高速发展时期。可是冥冥之中,祸福相倚,美元盛世也悄悄地埋下了隐患。

事情一直发展到 20 世纪 90 年代的信息高速公路战略,美国全面兴起互联网潮流。2001 年,美国资本市场和美元走到了历史的巅峰,泡沫被无限吹大,甚至《巴伦周刊》公开批评巴菲特已经过时了,已经跟不上互联网经济的步伐了。就在这个时候,在泰坦尼克号歌舞升平一片形势大好之时,美国股市和美元抱在一块,纵身从悬崖上跳了下去。

为了应对互联网泡沫破灭对经济的沉重打击,21 世纪初,美联储掌门人格林斯潘彻底打开了印钞机,货币政策在他的手中变成了哈利·波特的魔法棒,美元、美国股市、美国房地产,都因为放水,尝到了甜头。一个互联网泡沫破灭,一个新的房地产泡沫又被吹了起来,直到 2008 年房地产次级债务引爆全球金融危机,伯南克再次临危受命,按照格林斯潘的经验,比着葫芦画瓢,重启印钞机。于是美国股市再次应声而起。某种程度上,让我们羡慕嫉妒的美股牛市和美联储的连年印钞关系重大,钱多了,市场自然被流动性推升。在此背景下,美元又推高了原油的价格,推高了以铁矿石为代表的大宗商品价格。从 2008 年金融危机

算起,美联储四度放水,这就好比夏天买的大西瓜,结果瓜贩为了压秤往瓜里频频注水,一次两次算了,可你老这么干,下次我一定再也不买了。泛滥的美元再次严重挫伤了人们的信心,轰鸣的印钞机伴随着巨量的抛售,自此美元走上了一条贬值的不归路。

就像误入歧途的少年,出走久了总会感到焦虑一样。美元也察觉到了这种不对劲的苗头,假如大家都对这个坏孩子嗤之以鼻,纷纷避之不及,都不要美元会怎么样呢?假如大家缺乏信心继续抛售美元和美国国债,那么美国将遭遇货币贬值和利率暴涨的双重击杀,美国企业就明白什么叫中小企业融资难了。而另一方面,海量美元流出本土,投入新兴市场的温暖怀抱,以至于美国本土在发展制造业,还有开发页岩气时遭遇严重的资金困境。如何让这些孩子们回家,成了美联储此时的头号难题。吹响集结号,通过加息吸引资金回流吗?似乎不行,因为加息会推高企业和个人借贷成本,对复苏期的经济不利。事情似乎又陷入了两难的僵局。

危难之时总有高人登场,美联储派出白发耶伦老太,向全球市场打了一套漂亮的太极拳,通过连年释放“加息预期”,让美元小步升值,这相当于发出信号,喊全世界各国的美元小朋友回家吃饭。其“嘴上加息”的巧妙在于,吸引了美元回流,却并没有过度抬高企业融资成本,这些钱回来有三个去处:美国股市、美国房地产和美国制造业。

《孙子兵法》曰:上兵伐谋,其次伐交,其下攻城。看过几十年岁月变迁光阴荏苒后恍然醒悟,原来美元才是穿越至今的孙武老师最好的徒弟。

## 卢布危机：俄罗斯到底哪儿病了

就像这个星球有南半球和北半球之分一样，当我们在享受阳光和温暖的同时，总有另一些人可能正在遭受着阴霾和冰冷。

2014 年 12 月，上证指数创出了 44 个月来的新高。正当广场上中国大妈载歌载舞之时，新兴市场却遭受着几乎是全线的沉重打击。从墨西哥到委内瑞拉，从泰国到巴西，甚至连体格强壮，向来以耐寒闻名的俄罗斯人，似乎也无法抵御这场突袭金融市场的寒流。

寒流集中表现为三个特征：油价下跌、汇率下跌、股市下跌。那么，这三者之间是个什么关系呢？

先说汇率。俄罗斯卢布在短时间连续大幅下跌，1 美元甚至可以兑换超过 70 多卢布，俄罗斯央行急得火烧眉毛，马上宣布提高利率 650 个基点，动用超过 2 亿美元的外汇储备来捍卫这场货币战争，但仍然是杯水车薪，难解燃眉之急。

那么，汇率为什么会大幅波动呢？大家都知道 6 元人民币兑换 1 美元，这意味着你花了 6 元多钱去买了一个叫作美元的“商品”，假如你把货币看成商品，那么汇率其实就是个成交价，和菜场没有本质区别，买则涨、卖则跌，就像任何一种商品的价格会受到供需的影响而波动一样。为了方便你的理解，你可以简单



地把汇率理解成一个经济体的综合景气指数。一个经济体繁荣,往往有两种可能:要么你的实体经济、你的产业高速发展,带来大量投资机会;要么你的虚拟市场交易火爆,也同样带来财富效应。不管是哪种情况,它都会吸引境外资本,会跑过来和你桃园结义,斩鸡头、烧黄纸、歃血为盟。但你千万别以为这些钱都是来和你执子之手的,它们都是典型的趋炎附势,看上的是你当下的花容月貌,才跟你相好。

所以,一旦某个经济体犹如邻家姑娘初露生机,那些热钱就会像拈花惹草的公子哥一样蜂拥而至。它们进来的第一个规定动作,就是要先把外币换成本国货币,就像回家要先换拖鞋一样。于是相应地,你就会看到汇率波动、货币升值。相反,一旦你的经济出了问题,或者你的股市见了高点,这些钱往往就会“奔跑吧,兄弟”,溜之大吉。逃跑之前,它们当然不会忘记先到门口把自己的鞋换回来。这个换鞋的过程,就是抛售货币。于是就会造成汇率下跌、货币贬值。在货币可自由兑换的经济体里,汇率的波动甚至不亚于股市。假如股市是过山车,那么外汇市场就是海盗船,可能更容易让人眩晕。

了解了以上原理,我们就明白了,其实货币贬值的背后往往是因为经济出现了问题。那么在卢布危机的背后,俄罗斯到底病在哪里了呢?

这就和油价联系上了。俄罗斯经济的三驾马车中,出口是重要的组成部分,这是一个十分单一的经济结构。而且出口偏偏还非常依赖石油,这等于原本就瘸了条腿的马,偏偏又得了小儿麻痹症。所以一旦原油价格下跌,对俄罗斯经济造成的影响是不可估量的。油价从 100 美元/桶下跌到 50 美元/桶,又进一步恶化了大家对俄罗斯经济的预期,使得汇率下跌,资本外逃。索罗斯说的反身性,似乎在这一刻隐隐闪现。

## 不可不知的经济真相

不过事情还没有结束。我们要像剥洋葱一样，一层层剥开，往下进一步思考。油价为什么下跌？而这些抛弃卢布的资本，究竟去了哪里？能量守恒定律告诉我们，物质和能量既不会消失也不会灭亡，它只会从一种能量变成另一种能量。同样道理，货币和钞票既不会消失也不会灭亡，它只会从一种钞票兑换为另一种钞票。

就在此刻，美联储对于是否加息，展开了密集讨论。笔者曾讲过，加息是一种典型的紧缩手段，它会造成企业的借贷成本上升，是不利于经济复苏的，那么美国为何要加息呢？大家知道 2008 年全球经济危机之后，美国通过连续四轮的数量宽松印钞票，俗称开着直升机撒美钞，把美国经济从深渊中拯救出来了。可是问题在于，通过放水来刺激经济，就像打吗啡，副作用是很大的。一方面可能导致通胀，另一方面美国人民不愿意，因为它客观上会造成美元贬值：来中国旅游的成本上升了；圣诞节去欧洲购物，美国人专享的美元折扣福利也微乎其微。因此，政府遭受很大的舆论压力。这都是印钞、贬值显而易见的短板。

那么，有没有一种办法，在不印钱的情况下，既能产生和制造大量的钞票，还不抬高企业和个人的成本呢？这个办法还真让美联储想出来了，这套神功的名字就叫作“金融太极拳”。对此，伯南克是创始人，而继任者耶伦则打得出神入化。也就是从来不告诉你准确的加息时间，朦胧中不断制造美元即将升值的念想，却从不执行。假如某种资产存在升值预期，比如房子、股票，就一定会吸引大量投机客，而逐渐升温的预期，使那些流浪在外的美元，就像听到了肯尼·金的那首萨克斯经典名曲《回家》一样，受到召唤，从广大新兴市场撤退。它们卖掉卢布，卖掉泰铢，重新投入美元的怀抱，导致新兴市场血流不止。而大家说的防火、防盗、防热钱，其实防的就是它们脚底抹油撤退的那一天。

美元狂想曲奏响,全球新兴市场溃退,我们究竟该怎么办?

首先,鸡蛋不能放在一个篮子里。这个道理看似简单却非常实在,未来的投资,不仅仅是楼市股市连连看,我们还要学习建立全球资产配置的理念。其次,对市场要永远充满敬畏。无数经济学家预测石油不可能跌破 100 美元/桶,但是现在它连这个“底线”的一半都不到,一个周期类品种,是不能轻言逆向投资和抄底的。最后,在资本自由流动的开放背景下,有钱就任性,这只能是一种过家家式的简单思维,强势才有资格任性,而一个强势的货币,一定要依托在一个有强大实力的经济体之上。

## 谁才是导致货币风暴的幕后黑手

2015年开春,还没有人预料到半年之后的全球金融市场震荡,大家还沉浸在一片欢乐祥和的节日气氛中,因为“泼水节”到了:为应对疲软的经济,欧洲央行“超级马里奥”行长宣布执行欧洲版量化宽松政策,话音落地,你似乎听到了轰鸣的水声,货币的潮水从闸门中倾泻,从遥远的法兰克福滚滚而来。一时间,包括瑞士、丹麦、加拿大、秘鲁、土耳其在内的诸多国家几乎同时宣布降息。

羊群效应!为何在各大央行之间印钞之举竟也互相传染呢?首先需要说明欧洲版量化宽松到底是什么。它俗称欧元区的印钞票计划,它通过欧洲央行印钞,来购买各成员国的政府债券,这会压低市场的利率水平。原理不必深究,为方便你理解,可以来思考一个问题:水为什么不值钱?因为太多了。假如你把钱看成水,当钱印得太多时它也会不值钱,于是它的价格会下跌,即货币贬值,它的回报会减少,即利率下降。

所以看似“传染病”的背后,其实是博弈的结果。当一个有竞争力的经济体利率降低,那么其企业将拥有成本优势,假如再配合货币贬值,那么在困难的全球贸易中就处于有利的竞争地位。某种程度上,全球“泼水节”,就是一场“货币价格战”,先手占有优势,我先降了,你随意。它和电商打折促销,和当年的家电

价格大战没有区别,本质上是大家商品过剩而且又高度同质化的结果。假如全世界就是几个小村庄,大家各自卖的东西都差不多,那肯定谁更便宜谁就更有优势,大家之所以在价格上较劲,根本原因就是缺乏创新。请问手机一年出一种新产品,实质上有多大变化呢?屏幕大一点,摄像头升级一下,来年接着卖,甚至有厂商一年开好几次发布会,卖手机的都变得像开演唱会的。从这个缩影中,你能看出人们缺乏消费的热情,甚至全球市场都严重需求不足。对此,就只有一个办法:注水、刺激!拧开水管,印钞票放钱。

在货币风暴之下,人民币也出现了微妙的贬值迹象。人民币贬值全称是人民币对美元贬值。这些年来,人民币是钉住美元的,一旦美元升值,那么人民币就会相对贬值。美元升值又和两个因素有重大关系:加息预期和欧元。<sup>①</sup>由于欧元在美元指数的一篮子货币中权重最大,以至于欧元和美元呈现跷跷板效应,你弱它就强。不是美元太抢镜,而是欧元实在太疲软,在推行了欧洲版量化宽松之后,欧元更加走弱,导致了美元的升值,进而又对人民币造成贬值压力。

而这次人民币贬值的看点在于,人民币的中间价在主动调价。人民币中间价就好比是厂家的建议零售价,这个价格由央行制定,可以在2%的范围内上下浮动,市场可以在此范围内随行就市。就像任何其他商品一样,“建议零售价”主动调降,往往意味着产品要面临更加激烈的市场竞争。

这是一个重要的信号,货币风暴之下,山雨欲来风满楼。那么,我们好奇的是,复杂的全球资本流动,到底是否有规律可循呢?其实最核心的就是一句话:资本会从低息经济体流向高息经济体,从贬值经济体流向升值经济体。

---

<sup>①</sup> 加息预期在《美元狂想曲》《卢布危机:俄罗斯到底哪病了》中有过详细探讨。



## 不可不知的经济真相

通俗地说,资金和资本这个东西,它就是像一个求职的小白领。“他”自然要离开那些待遇不好、经营不善,甚至存在降薪风险的公司。债务时期的欧洲就是这么一家公司,因此这个小白领自然要离开,“他”想去一个既有发展前途又赚钱的好公司。于是,这时候美国就站了出来,高喊“招人招人,事业留人,待遇留人”,美国给大家制造了一种加息也就是加工工资的幻象。可是实际上并没有。就像公司不愿意轻易涨工资一样,因为那意味着成本上升,而加息就直接意味着借贷利率上升,会推升全社会的成本。

当这些小白领受到“忽悠”,从欧洲和新兴市场撤出的时候,它客观上会造成的影响,就是经济体系内的资金紧张,于是利率就会上涨。比如2013年遭遇“钱荒”时期,余额宝利率暴涨,也是因为资金紧张,物以稀为贵,于是价格上涨,体现为利率上升。而利率,在经济和金融市场中的地位,就好比物理学中的万有引力一样,当利率(引力)增大,它会把一切都往地心拽,所有资产价格都会下跌,这是投资者最不愿看到的。

除此之外,全球资本的流动还会有什么影响呢?你注意到资本流向改变的重要前提是美元升值预期,是这个集结号在起作用。当我们想预知未来,其实最好的办法就是回看历史,太阳底下就没有新鲜事。

美元连续大幅升值,在历史上,往往伴随着一些重大经济事件甚至危机的出现。20世纪90年代,一场从泰国到香港甚至席卷全亚洲的金融危机爆发。与此同时,美元在升值。21世纪初,金融危机席卷美国硅谷,使其面临破产般灾难性打击,互联网泡沫在一夜之间破灭,甚至从全美国辐射到全球IT(信息技术)界。与此同时,你看到了什么呢?美元在大幅升值。紧接着,就在短短几年之前的次贷危机、全球金融危机、欧洲主权债务危机,同一时间发生了什么呢?你又

再度看到了美元升值。

这些过往案例,并不是说美元就是幕后黑手。美元和危机之间是否存在因果关系需要专家拿数据去严格论证。在此,我们观察到的美元升值和全球经济重大事件发生这二者之间的相关关系,是我们值得重视的。

所以,我们就必须直面一个问题:我们的资产怎么办?

首先,房地产会面临压力。从 2005 年到现在,房地产的黄金十年恰恰伴随着人民币升值的黄金十年,这二者之间的周期是高度吻合的。其内在逻辑是,当年中国经济得益于 WTO 红利,外贸大发展。外资进入投资设厂的同时,一些投机客、热钱也得以浑水摸鱼进来,他们看中了房地产的投机价值。可是,买房子,需要先兑换成人民币才有资格,于是这些热钱同时推高了人民币,炒高了房地产,还赚到了汇差和利差。一旦人民币贬值预期打开,跨境资本首先考虑的就是变现流动性不佳的固定资产。

其次,从资本市场的角度,人民币汇率会影响涨跌吗?在投资中,最大的危险就是把事情一一对应起来的简单思维。其实,人民币和股市涨跌根本没有直接关系。

## 人民币保卫战

有人说,选择比努力更重要。

十多年前,出国、留洋是一种潮流。也有一小拨人,选择了回国发展,然后买了房子、买了股票,成为这些年最大的人生赢家。因为那时候人民币连续单边升值,2007年、2008年甚至一年升值达到7%,所以只要手里拿着人民币,安安静静做个“美少年”就好。持有人民币,就好比坐上了加速自动扶梯,即使站着不动它也会带着你走。出国旅游、代购奶粉,“买买买”,都因为我们强大的货币,相当于自动打了折扣。

2015年8月,风云突变,人民币连续几日跌停,跌幅创出历史之最。那些曾经持有人民币安静站着的“美少年”集体变成了“跑男”。面对不测风云,我们又该怎么办呢?

要说清这个问题,我们必须先明白几个概念:第一,汇率是什么?

汇率和利率其实就是一对“海尔兄弟”,它们衡量的是一个东西的两个面,它们都在试图给钱来标定一个价格。在今天的商业时代,一切都有价格,而钱就是一种特殊的商品,它也是有价格的。假如利率是站在境内的角度,衡量你去银行借钱的使用成本,那么汇率就是站在老外的角度,是他们拿外币来买入

人民币的价格。

可是，他们为什么要来买人民币呢？

首先，过去我们经济大发展，谁不想和中国做生意，来中国投资开设工厂呢？就像客人远道而来得入乡随俗一样，第一件事，进屋得先换拖鞋。买入人民币就相当于换了拖鞋。于是他们才有了在“咱们家”开设工厂、招兵买马的资格。当老外们都在换鞋买入人民币的时候，就像抢购商品或者抢购股票一样，人民币就会水涨船高，不断升值。

其次，当年有一些人嗅觉灵敏，捕捉到了中国楼市和股市有利可图的气息，他们想搭顺风车，赚一笔快钱。但是无论投资楼市还是股市，依然需要先兑换人民币才有进场资格。这就需要重复上面那个换鞋也就是买入人民币的过程，于是，人民币继续升值。

最后，那些比较懒的，既不搞实业也不投资股市楼市的，他就把绿票子换成红票子躺在那不动，因为人民币就像一只股票一样连续上涨，而且银行利息又比外币还高，等于躺着就赚到了汇率和利率，“一虾两吃”多舒服啊！

然而，这个愉快的过程，持续到了 2014 年，事情出现了变化。一个叫作外汇占款的“保安”，第一次发出了警告的信号。

为什么把外汇占款比作“保安”呢？因为它处在资本流入流出的第一线。假如你把美元钞票看成一个外国来到中国旅行的客人的话，那么当他下飞机通关的时候，必须要在护照上敲个章。外汇占款就记录了这个过程，所有的资金进出无论是外贸、资本还是热钱，都逃不过它的一双火眼金睛。而恰恰在 2014 年 6 月，我们见到了外汇占款创出 29.5 万亿元人民币的历史新高，然后开始逐月减少。这就意味着有一些资本已经换回本国货币买了飞机票回老家了。你在新闻

## 不可不知的经济真相

里听到的人民币有压力就是从这儿来的。

既然 2014 年外汇占款就已经见顶承压,为何人民币在当时依然坚挺,直到 2015 年才呈现贬值迹象呢?无巧不成书,也同样是 2014 年 6 月,我们的外汇储备创出 3.99 万亿美元高点,然后见顶逐月回落。这就意味着,在资本流出的压力下,央行动用了一小部分的外汇储备,这是我们手中的人民币之所以还能保持币值稳定甚至升值的原因,所以人民币会不会继续贬值,短时间内取决于央行的态度,长期则要看外储的数量。而小川行长也给大家吃了定心丸:这是一次性到位的行为,不会连续大幅贬值。毕竟我们手中还握有巨量外汇储备,手中有粮才能心里不慌啊!这就好比一个高压锅,当内部压力很大的时候,主动给它开个口,让它透透气而已。

不过长期来看,我们依然要加大开放力度。那么人民币作为一种商品,终究还是会回归于市场规律的。以后会不会升值取决于两件事情:

第一,人民币国际化的进展。如果你是储备货币,别人才愿意长期持有,只要没有卖出,就不会有下跌。美元是怎样做到人见人爱、花见花开的呢?并不是因为名字起得好,而是因为它通过先钉住黄金,然后钉住石油,才实现了今天“大众情人”的地位,因为黄金和石油,谁不想要呢?

第二,取决于我们是否能向全世界输出不可替代的劳务或者产品。这就是为什么中国要推进产业升级。我们只有造出全世界技术领先的高铁,制造出革命性的像 iPhone 这样畅销全球的电子产品,而且做到不可替代,那么当别人都要来找我们买东西的时候,他们才会需要我们的货币,升值自然也就水到渠成。澳大利亚的澳元为何“傲娇”的功夫天下第一,就是这个道理,因为全世界都需要买澳洲的资源,尤其是铁矿石。



## 第二篇 汹涌钱潮

当你明白了以上原理,当饭桌上大家再拿货币战和阴谋论说事儿的时候,你就可以用正确的姿势来有力还击了。汇率只是一个果,真正的因其实是经济和贸易;本质上,它是一个你若盛开、蝴蝶自来的过程。

## “七万亿”的真相

2015年国庆之后，一则“央行放水七万亿”的谣言在移动互联网络之上广为传播。在美元加息、升值预期不断抬升、人民币汇率承压的背景下，“七万亿”显然在情绪上对投资者造成了困扰。到底什么是“七万亿”？这个数字究竟是哪里来的？会不会有中国版的量化宽松呢？

大家都知道有毒资产很危险，因为它像蛀虫一样侵蚀着企业的健康，影响着经济的稳定，而且关键是它们往往都是乔装打扮过，从表面你是难以发现、觉察的。不过比有毒资产更难以察觉、影响更大、更危险的是有毒信息，因为它直接影响你的头脑，干扰你的判断。

就比如说，最近有人热传的“七万亿”，笔者今天就开动谣言粉碎机，有必要在这个事情上，较真、认真、仔细地请各位做一个说明。

首先明确，“七万亿”、信贷资产质押贷款，还有量化宽松大放水，这是完全不同的三个东西，你不能允许有些人把它们仨搅成一池浑水，来装神弄鬼。先说“七万亿”，这个数字是怎么凭空出现的呢？其实它来源于贷存比取消这个政策。这件事情早在几个月前笔者就曾说过，这条政策从2015年“十一”开始

执行,所以作为一条从微波炉里拿出来的消息,只不过被一些人又炒了一次冷饭而已。

其次,贷存比取消真的能释放出来“七万亿”吗?我们帮你还原一下整个经历和过程。你拿出一张崭新的百元大钞存入银行,当银行拿到这100元之后,它并不能左手收钱,右手贷款。为了保证安全,它先要交给央行17元5角,听妈妈的话,交家长保管,拿剩下的来做生意。然后呢,到了商业银行手里,大家为了进一步防范风险,又进一步要求只能拿75%的钱去放贷,这相当于上了双保险,听太太的话。

可是错就错在学数学不应该听体育老师的话,所谓“七万亿”,就是用100万亿减去18万亿,再减去75万亿。但是,这种算法是错的,因为贷存比是个动态指标,而且央行官方公布的最新人民币存款余额是134万亿,也根本不是100万亿,这道算术题,从一开始就做错了,所以“七万亿”根本就是一个无稽之谈的数字。

此外,除了数学上的错误,还有一个逻辑错误和常识性错误。这里面暗含的逻辑和假设是:把红线取消了,银行就可以打开闸门放贷了,可以在泰坦尼克号上歌舞升平了,于是一大波钞票要来了,我们危险了。

这里的逻辑错误在于,银行做的是一门生意啊,做生意要有买卖双方和对手盘吧,就算把限制放开了,可是哪有那么多贷款需求啊!现在的真实处境是,符合风控标准的没需求、不要求,不符合资质标准的,你就是摁着银行让它放款,它出于风控也不敢啊!就好比你看现在有多少三四五六线的城市放开了房地产限购,可是成交呢?该没有还是没有。

对于银行也一样,放开限制,但未必有生意,没人要你的贷款,即便有那些吓

## 不可不知的经济真相

唬人的滔天巨浪的货币洪水,这贷款照样没人要。笔者认真看了银行的 2015 年半年度财务报表,只有招行一家把指标用足了,其他几乎所有银行都只用到了大概六成的额度。

所以,你根本不用担心银行放水,银行要担心的是自己根本没生意做。所以关于“七万亿”的事情,你可以睡个好觉了。

## 不可不知的量化宽松

金融危机之后，美国经济得以快速恢复，QE即量化宽松起到了重要的推动作用，民间把这俗称为印钞票或者开着飞机撒美钞。那么究竟什么是量化宽松？在  
中国经济减速疲软的背景下，互联网上关于“七万亿”的说法甚嚣尘上。究竟会  
不会有中国版量化宽松？我们如何用理性和常识，做出独立判断？

货币，这是一个关系到你的钱包、投资收益的非常重要的源头性问题。假如  
你想让自己的投资水静流深的话，那么首先要保证大河有水，因为大河无水小河  
枯。假如唐古拉山停水了，那么长江黄河也会被饿出小蛮腰，你家小区也得停  
水。因此，源头的货币投放，它的重要程度，就相当于唐古拉山和三江源的地位。  
俗称的量化宽松，就是一种源头性的货币投放。每当市场出现“四万亿”“七万  
亿”的说法时，我们总会竖起耳朵听。不理财的人担心钱变毛了；而坚持做投资  
的人，无论是投资房产、股票还是债券，他们都很希望实行量化宽松，因为资产会  
因此实现大幅上涨，从而带来投资收益。

所以不论站在哪个角度来思考，绕不过的一个点都是要首先回答，量化宽  
松到底是什么东西？它到底是怎么来具体定义的？



## 不可不知的经济真相

量化宽松其实是央行的一种非常特殊的货币政策工具，一般用 QE 这两个字母来代替。为了方便记忆，你就干脆简单地把 Q 认作智商，E 认作情商吧！它样样都具备，所以是金融世界的万金油。一直以来，这个 QE 都是美联储的秘密武器，无论格林斯潘还是伯南克，都是以擅长挥舞 QE 的魔法棒著称。

QE 要解决的核心问题，就是拉动经济增长。一般情况下，刺激经济，并不需要 QE 这种大规模杀伤性武器。就好比打牌，不可能看到局面差，就直接甩出大王来，一般肯定是留着最后用。对经济增长来讲，看到处境不妙，都是先一张一张打小牌，打单张。降息就是这样一个“单张”，它本质上跟电商“双十一”的促销没有区别。电商打折的目的是为了让你多购物、多消费；而央行降息，这也是一种打折，它促销的是一种非常特殊的商品，就是资金本身，通过降息这种“打折”的手段，让企业用成本更低的方式，拿到更多的资金用于经济生产。当企业有了资金，就可以去拿地、盖楼、建厂房、搭团队、搞生产，当大家都红红火火干起来时，经济自然也就热火朝天了。这一切的繁荣源头，是从央行的“打折”——降息开始的。

降息拉动经济，这听上去确实道路无比光明，前途一片大好。但是这里有一个不易觉察的大问题：当利率降到零时怎么办？这张牌突然失效了，前面遇到了一堵隐形的墙壁。

在 2008 年遭遇金融危机之后，美国就遇到了这个难题，一片危急之时，美联储把联邦基准利率直接降到了 0.25%，几乎接近零利率。情急之下手里的牌全部打了出去，那以后怎么办？关键时刻，QE 就一声啼哭问世了，它来到这个世界上的使命，就是为了解决零利率问题而诞生的。

它是如何解决的呢？

它是通过央行在公开市场购买长期国家债券、压低利率来实现的。先解释几件事,通常大家讲的利率,其实说的是银行间的相互拆借利率,假如货币是个商品,那么这就是最上游批发商和下游批发商之间做买卖的价格,它是一个隔夜基准利率,就像是批发市场的手机一样,一天一个报价。这是一个短期利率,例如美国,它可以接近于零。

可是要知道,即使短期利率为零,长期利率也不会是零。企业搞投资、做生意,往往它借钱的期限都比较长,你借钱的期限越长,别人收你的利息就会越高,你的成本就变得越高。这个道理很简单,假如有两个人问你借钱,一个人问你借一天,另一个人问你借十年。哪个利息高?一定是十年的利息高。一天无所谓,哪怕白给你用,但是十年之间变数太大,对方跑路怎么办?十年中有巨大的不确定性,为了补偿其中的风险,借款者就得付出更高的代价和成本,于是时间越长利率自然越高,而决定经济发展和企业扩张的往往是中长期信贷利率,这直接决定了企业的融资成本和经济的活力。

接下来,就是 QE 见证奇迹的时刻。当年美联储执行 QE 政策的具体方法,就是在市场上买入长期国债。假如市场上突然来了一个大买家,那么价格是不是会上升?这个体验大家在股市里都曾经经历过。假如这里有一张债券,10%的利息,票面是 100 元,到期你拿到 10 元利息。当这个超级买家出现,它直接把价钱推到了 200 元,你花了翻倍的成本投资了这张债券,可是你持有到期兑现的本金和利息还是那么多,那么你的收益率自然就因此大幅下降。而国债的收益率,就是那个重要的基石,它在源头决定了这个市场上经济活动的资金成本。

这里面就有两个关键点:第一,虽然短期零利率,但是企业发展都是借长期

## 不可不知的经济真相

的钱。用 QE 的办法,可以把长期的利率降下来,这起到了通俗意义上降息的效果。

第二点更加重要,美联储是一家央行,它的钱是自己印出来的。因此,在拉低利息的同时,它还把自己印的钞票,大量地、直接地稀释到了市场里,所以实行 QE 的经济体,不仅会呈现利率降低的特点,还会伴随货币贬值的副作用,这是一剂解药,但更是一剂吗啡。

良药苦口利于病。当一剂药方简单粗暴又快速见效时,我们就要提防,它是否伴有严重的副作用。几轮 QE 拉动的美国经济,付出了巨大代价,它带来了美元的严重贬值,而后重启加息,又扰乱全球资本流动。以史为鉴,中国会有 QE 吗?目前中国还有两个点以上的利率成本,距离零利率尚且遥远,现在就直接去谈量化宽松,恐怕有杞人忧天的意味。



【第三篇】

股市风云



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

## 信心的秘密

2015 年夏天,仲夏夜之梦,当所有人都在举杯相庆、尽情享受狂欢之时,忽然全球股票市场遭遇六月飞雪,短时间快速下跌,进程过半的 2015 年就像遭遇了一场中年危机一样,喝醉般七歪八扭倒成一片。

大家认为,一切始于中国经济的放缓和股票市场的下跌,于是,境外投资者手心冒汗、心跳加速。因为过去这么多年,全球经济跑得快,全靠中国车头带,现在车头减速全球需求下降,他们出于紧张,所以卖商品、卖货币、卖股票。而我们自己看到他们下车了,也跟着紧张,开始踩刹车。于是,全世界时差相隔 12 小时的这两拨人,就像在全球股票市场中放了一面哈哈镜一样,把笑脸变成鬼脸,互相吓唬对方,互相强化错觉。

这到底是不是错觉,在那一刻,你只需要冷静地问自己三个问题:

美联储加息了吗? 当时并没有;

人民币大幅贬值了吗? 当时也没有;

中国经济大幅减速吗? 更加没有,GDP 依然维持了 7% 左右的增长。

可是在那一刻,情绪支配了所有人的大脑。全球股票市场在移动互联网爆发的当下,呈现出令人惊叹的信息流动速度、高效率,大家裹挟在一起形成一种



## 不可不知的经济真相

一致预期的剧烈情绪效应,在短时间内放大和强化错觉。在这种时刻,你才会忽然意识到人人都有一颗玻璃心,原来信心如此珍贵。

可是,信心到底是什么?

现代经济的运行,其实本质上是建立在信心之上的。近代经济之所以比远古时代呈现爆发增长,一方面归功于瓦特、牛顿和乔布斯们的贡献,他们通过技术革命带来了劳动效率的提高。然而最重要的一点,是人们发明了现代金融。有了这个武器,你可以用一块钱做两块钱甚至三块钱的生意,你可以借用未来的力量,来让今天变得更美好。而这一切——那个杠杆的支点,就是两个字:信心。

因为有信心,银行敢把贷款放出去;

因为有信心,所以你不会每天到银行去晃一圈问问你账上还有多少钱,你的利息还在不在;

因为有信心,你敢于去投资一个只能看到数字,甚至完全摸不着实体的金融资产;

因为有信心,天使投资人敢于把钱投向那些根本没有盈利,甚至连一张办公桌和一个团队成员都没有的企业,他们敢这么干,因为他们有信心为全世界甚至全人类找到方向。

这一切都是因为我们相信一些东西。

然而在信心背后,疑点重重。为什么有时候我们信心爆棚,比如在一个集体中,总有超过 30% 的人认为自己是那最优秀的 10%。这个群体,可以是学生,可以是投资者,可以是司机、歌手、医生等。但是在另一些时候,我们甚至认为明天太阳可能要休病假不上班了,甚至悲观到认为它可能就直接病退了,

再也不来了。

为什么信心如此调皮,有时候像吹爆的气球,另一些时候又像漏气的轮胎呢?

为了寻找答案,我们必须深入信心的内部,去看一看它究竟是什么。

在经济学家的眼里,信心其实是一种均衡。什么意思呢?你看台风过境的海边受灾小镇,在一开始谁也不愿意搬过去重建,大家没有信心是因为没有看到同伴,也没有邻居。但是假如有人举手,邻居问题随即解决,大家彼此间就达成了一种均衡,这就是信心。

在社会学家的眼里,信心是一种预测。比如,企业家和投资家们,你问他有没有信心,不能用嘴而要用眼,你得看他有没有投项目。那么项目的投资决策依据的是什么呢?按通用电气的传奇 CEO(首席执行官)杰克·韦尔奇的说法,就是直觉。这是企业家在商业世界实践中建立起来的一种特殊的敏感,在这个基础上,成功的企业家做出正确的预测,信心正来自于此。

然而如果按照行为金融的最新解释,信心其实是一个超越理性的东西。这是什么意思呢?“信心”这个词,在英语中来源于另一个词,叫作“信任”。而“信任”这个词的词根,在拉丁语中,就是“我相信”的意思。什么是“我相信”?你在生活中是不是也说过类似“我无条件相信你”,或者“无条件相信某个事情”这样的话?在这种情况下下的“相信”,就意味着你本身就有意无意忽略掉了一些信息,你是带着情绪的。

所以,信心超越理性,说白了,信心和情绪,走到这里,它俩竟然汇合了,信心其实也是情绪的一种。

这个重大发现,让我们加倍好奇。这个叫作信心和情绪的东西,到底是怎样

## 不可不知的经济真相

具体影响着你的收入和支出的？它又是怎样左右着整个经济体的命运的呢？

分享一件墨西哥真实发生过的事情。20 世纪 70 年代，当时不巧全球遭遇第二次石油危机，伊朗切断了原油供应，导致全世界每天短缺石油 500 万桶。石油是工业的血液，在当时工业大发展、规模经济欣欣向荣蓬勃振兴的美好时代，石油就像沙漠中的淡水。石油价格飞涨，一时洛阳纸贵，成本大幅上升，世界主流经济体，包括美国，几乎没人不遭受打击。

结果就在这个时候，墨西哥接到探子来报，说坎佩切、恰帕斯等好几个州发现了石油，油井接二连三被开采，预计探明储量将会超过 2000 亿桶，墨西哥将成为沙特之后世界第二大产油国。于是墨西哥的人们开始沸腾了，信心开始爆棚，大家认为遇到了百年不遇的发财机会，老百姓开始敢花钱了，企业也开始敢于投资，在短短 6 年的时间里，墨西哥的 GDP 增长了 55%，这在当时是完全不可想象的。

虽然后来大家发现，石油勘探出现了误差，墨西哥的石油储量其实只有 129 亿桶，不到全世界的 1%，但是这没有影响墨西哥人度过了很长一段经济繁荣的美好时光，在这整个过程中，墨西哥还是那个曾经的墨西哥，其实什么也没有发生变化，唯一变化的就是人们的信心，与其说是石油推动了墨西哥当时的繁荣，倒不如说，就是信心创造了繁荣。

那么，落实到个人，信心这个东西，它是如何具体产生作用的呢？

其实，它是通过影响消费乘数实现的。什么是消费乘数呢？比如，你最近工作卖力，老板赏识有加，发你一笔奖金，你信心大增，本来准备花 50 块钱去买个手机壳，现在直接决定手机壳不买了，直接换一部手机。于是你的支出增加了。请注意，你花出去的每一块钱，都会成为另一个人的一笔收入。因为你信心的增

### 第三篇 股市风云

强、开支的加大,你会让另一个人的收入也相应增加。手机老板看到收入增加,他也信心爆棚,于是买了房子,买了股票;而他的这个行为,又让房地产行业、金融行业收入上升,信心增强;房地产行业、金融行业收入上升,又带动了更多行业增长;结果又反馈到你的公司,进一步改善了收益,老板又给你再次加薪。于是奇妙的循环出现了,整个经济增长的蝴蝶效应就产生了,而你,恰恰就是那个热带雨林中扇动翅膀的蝴蝶。这一切,始于你内心深处微妙的信心的变化。

掩卷沉思,我们人类不仅度过了 1929、1969、1973、1987、2001、2008 年那些萧条崩溃的日子,甚至远比当时创造了更多的财富和价值。回过头看,你会发现,其实整个人类历史,就是建立在信心之上的一个长长的牛市。

这就是信心的秘密。

## 把恐惧熔断

2015 年的资本市场，让投资者经历了一次过山车般的体验，而且还付出了天价的门票。面对暴涨暴跌的非理性繁荣，如何给市场系上一条可靠的安全带，让每一个参与资本市场的投资者得到有效的保护呢？正如每一次失窃后，保险柜的厚度才得以提升；每一次黑客攻击后，防火墙的级别才得到升级；每一次失火后，应急预案才得到强化。经历了“那么痛的领悟”之后，出于对市场的保护，“指数熔断机制”在 2016 年正式推出并施行，一出大戏，也即将上演。

### —

不知在你的记忆中，是否有过停电的印象？晚上，你正在房间做事，忽然眼前一黑，然后伴随着叹息声，大家穿着拖鞋，摇着扇子，纷纷从屋子里走出来，聚在一起，等待着“重见光明”。这样的场景在今天很少见，可是在当年却很普遍。因为那时是一个中国经济发展的黄金年代，也是一段投资高速增长、工业生产加速跑、带动经济两位数高速增长的光辉岁月，你家大院的生活用电要让位于工业生产用电，于是就有了拉闸限电这个“历史典故”。

回到当时的那个场景之下，当你把空调、电视、冰箱、洗衣机全部同时打开



后,还记得发生了什么呢?灯一黑,跳闸了!本以为又是停电,可是遥望远方依然万家灯火,别人家孩子还在挑灯夜读,这时你才发现原来是保险丝烧了。当电器功率过大、电流集中通过的时候,出于安全的考虑,保险丝会融化掉,让你强制断电,这个熔断机制,是保证家庭用电安全的重要保障。

举一反三,我们很自然地就会想到,既然当电压和电流不听话的时候,我们可以用熔断机制把危险隔离,那么当市场不听话,指数像电流一样上下乱窜的时候,我们能不能用这个熔断机制,把资本市场的风险隔离掉呢?

历史无数次地证明,只有遇到挑战,才能激发人们的反思。当1987年10月,美国股市一天下跌了500多点,遭遇历史上最恐慌的时刻之后,美国人就痛定思痛发明了资本市场的熔断机制,一旦短时间内市场大幅下跌,马上启动熔断机制,就像上面提到的保险丝烧掉一样,暂停所有现货交易,保障市场安全。美国市场在推出这一机制后,并没有急于投入实操,而是对该机制的波幅计算做了四次修改,最终定下了7%、13%和20%三档阈值,触及前两档都只是暂停交易15分钟,当触及20%的阈值时才会彻底停止全天交易。

在美国市场成熟的经验和现成的规则面前,很多人发出疑问,既然这东西这么好,为什么我们不把它直接引进来呢?其实,我们为了隔离风险,使用的是另一套制度,叫作涨跌停制度,一旦一家公司的交易价格相比昨日,涨跌达到10个百分点,那么价格立即锁死,就像一台遭遇限速的汽车一样,只能乖乖减速。但是屋漏偏逢连夜雨,2015年夏天,在经历了两个月史无前例的股灾之后,大家忽然发现,涨跌停虽然限制了一家公司的价格波动,但是它无法阻止有突发状况时整个市场的非理性波动。很多大型机构持有的都是投资组合,当危机出现时,这些大型机构的投资组合会遭遇缩水,当客户们看到自己的资产净值瀑布式回落,

## 不可不知的经济真相

他们就会向机构们提出赎回申请。为了应对巨额的资金赎回压力,机构们就会抛出那些可以交易的公司来应急,而当大家集体恐慌时,资本市场就会因此遭遇挤兑,该跌的、不该跌的统统下跌,好东西也被拿出来卖掉应急,最终救人的也被拖下了水。当这种非常时刻出现时,跌停板已经解决不了问题,一道全新的防火墙、一个更加安全的马其诺防线,就被提上了议事日程。经过初步讨论,一旦市场在单日内涨跌达到 5%,则暂停交易 15 分钟,让大家“面壁思过”,冷静一下情绪;一旦涨跌达到 7%,全市场交易宣告停止,直接结束当日交易,休市。这一方案,经过初步讨论通过后,于 2016 年正式施行。然而,从这一刻开始,剧情的逆转,就已经被埋下了一个巨大的伏笔。

## 二

2016 年伊始,在一片许愿的钟声里,全球市场在人们的猝不及防中,急速切换到了跳水模式。没有人能想到,又一个奥运之年,最先揭幕的竟然是“跳水比赛”:股市跌、商品跌、汇率跌、油价跌。

在这出集体下跌的大戏中,领衔主演的正是内地资本市场,我们的老朋友 A 股先生。这次他扮演的竟然是一个男扮女装的反串角色——“熔嬷嬷”。“她”使出了浑身的力气,在新年第一周的四个交易日中,四天狠狠地扎了所有人四下,指数在新年第一周下跌达到 10%,市值缩水超过了 7 万亿元。大家忽闪着迷惑和慌张的双眼,在保险丝反复熔断的狭小房间里,点上了一支蜡烛,就在此刻,忽然白光一闪,来电了。2016 年 1 月 7 日深夜,证监会宣布暂停指数熔断机制。这意味着“熔嬷嬷”这只年迈的大黄蜂,在蜇了别人之后,也因为倒刺的拔出,宣告了自己的牺牲。“指数熔断机制”在正式执行仅仅四天之后,光荣退休,享年四天。

所有人都不明白：本来是出于对市场的保护，希望建立起一道隔离风险的防火墙，为什么最后却反而误伤了自己？这也让我们想到了这个时代的一种流行疾病，它总是被冠以爱的名义，到最后却常常搅得大家不欢而散。就像有一种冷，叫作妈妈觉得你冷。出于呵护和爱意，她会在夏天给你套上厚厚的棉衣；会在污染严重的冬日，把你关在小房间，严格限制你的一切行动；她也常常不分青红皂白，在任何情况下都温柔嘱托，让你多喝点水。为何本来用心向善的“指数熔断机制”却最终事与愿违，反而加大了市场的恐慌和波动呢？

对比美国的熔断机制，你会发现，我们的 5% 和 7% 两档指数熔断档位比美国要低得多，这意味着市场辗转腾挪和可波动的空间更小。更重要的是，美国资本市场是没有涨跌停板的限制的，这就意味着，我们被“妈妈”锁在了家里，然后又关在了自己的小房间里。市场就像一个调皮捣蛋又好奇心爆棚的熊孩子一样，越要束缚它，反而越触发了它的好奇心，它左冲右突拼命想看看外面的世界。终于，“妈妈”在下班回来后，发现它已经跌倒在了地上。

之所以会出现这样的结果，关键原因是流动性的枯竭。资本市场除了具备“羊群效应”的一致性预期特点之外，还有一个“抢跑效应”的特点，假如大家发现前方 10 米处有怪物，存在风险，那么就会有人在 8 米的地方打提前量，提前抢跑。当大家发现指数即将跌至 5% 的熔断点时，就会“提前抢跑”，这种一致性预期瞬间将市场逼至 5% 的熔断档位。一旦交易暂停，大家唯恐再触发 7% 的休市档位，又再次集体抢跑，于是 7% 也被瞬间熔断。在心理学和行为金融学中，都有一个说法，叫作“自我实现的预言”，当大家集体担忧、集体抢跑时，那么这种“预言”就变成了现实。市场被限制得越死，整个市场的流动性压力就越大，大家或急于脱手，或急于拿货，于是，短时间内整个市场的波动反而被加大了。

不可不知的经济真相

### 三

我们反复在思考一件事情，到底我们的市场需要怎么样的规则？什么样的制度建设是最有利于我们的市场的？其实核心就是要保证两件事情：一是保证价值，二是保障交易。

一个好的市场，首先应该具备价值。什么叫价值？一个资产的价值，来源于它的回报，一个物业的优秀与否，要看它的租金回报是高还是低；一家企业的优秀与否，要看它一年到底赚多还是赚少；判断公司和股票的好坏，不是看它股价有多大的弹性，短期有多高的爆发力，而应该看年底它到底给了投资人多少真金白银的分红，只有分红才是股票这样一个金融资产的价值。可以这样说，判断一个金融资产优质与否的唯一标准，就是看它的现金回报，这是价值唯一而且不变的基石。

一个好的市场，应该保证的第二点，也是最重要的一点，是保障交易机制。什么叫保障交易机制？就是让想买的人买得进，让想卖的人卖得出。良好的规则、制度和契约制定的前提，应该是保证交易得以进行。回想一下 2015 年股灾最宝贵的经验教训是什么？其实就是在关键时刻注入流动性。当流动性枯竭，那些想卖的人卖不出去，反而会引发连锁的情绪效应。保证交易的进行，是救市精神的精髓。市是市场的市。什么是市场？就是买卖自由，童叟无欺。

恐慌和非理性的情绪可以熔断，但是交易机制不能熔断，真正的价值不应也不会被熔断。期待我们下一次再点蜡烛的时候，是庆祝生日，而不再是为了照明。

## 为什么 6 月市场总飞雪

在中国资本市场最近的 9 年中，6 月下跌了 6 次，2008 年 6 月市场暴跌超过 20%，十几年之前的东南亚市场危机，大量的热钱撤离新兴市场，也正是在 6 月。6 月究竟被施加了什么魔法？为什么 6 月的天空总飞雪？

在中国文化中，6 是一个相当讨口彩的吉利数字，六六大顺，六通四达。可是在中国资本市场最近的 9 年中，6 月下跌了 6 次，2008 年 6 月市场暴跌超过 20%，十几年之前的东南亚市场危机，大量的热钱撤离新兴市场，也正是在 6 月，2013 年载入史册的“钱荒”创出中国股市沪指 1849 点的最低点，也正好发生在 6 月。因此，市场里一度有“五穷六绝”的说法。

这就像古代人们看到月食，由于不了解背后的原理，所以认为是天狗吃月亮，是妖魔鬼怪施了魔法。每当看到这种现象，人们的内心就本能地充满了恐惧。千百年来，人性的变化其实并不大，在资本市场里，每当到了 6 月，人们就像看到了天狗一样充满恐惧。其实从古至今，基本的原理和规律都是不变的，恐惧来源于未知。

6 月总是大跌，其实这是一个资金现象。每年的 6 月份，是企业和银行年中结账的重要时点，往往在这个时候，市场对资金流动性的要求会升高，需要用钱



## 不可不知的经济真相

的人多了,资金的价格也就是利率,就会升高。对于任何一个金融产品来讲,利率升高,都会造成其价格的下跌。6月总是下跌,这是金融的基础原理在背后起着作用,在此基础上,真正扮演放大器的其实还是人的情绪。

当企业急需结账用钱的时候,出于应急,他们会选择暂时抛售持有的股票,在资本市场中,一旦有人带头干了这件事情就麻烦了。市场的涨跌其实跟人们过马路是差不多道理的,只要有人带头,凑齐一队人,就可以闯红灯过马路了。在这个时候,市场里的心理活动是这样的:跌了这么多,那看看是谁在抛呢?一看,哇,是大公司!大机构都在抛,那一定是因为它们知道了一些什么事情,一定是有坏事情发生了,它们才会抛售。于是就有了更多的人开始加入这个抛售的队伍,趋势就这样形成了。大多数跟风的羊群推动了这一股洪流,让它变成了充满五彩泡泡的大牛市或是让人闻风丧胆的大熊市。这就是任何一个有情绪的参与者无法避免的趋利避害的动物精神。

《伊索寓言》中,有这样一则故事,也描述过类似资本市场的这种现象。有一只蝎子要过河,正好看到了一只乌龟在岸边,就说:“乌龟大哥,你能不能驮我过河呀?”乌龟说:“搞笑!我怎么能驮你呢?你是一只蝎子,万一你蜇了我怎么办?那我不就死了!”听罢,蝎子反而怒了。蝎子说:“你到底懂不懂逻辑啊?咱俩是绑在一起的蚂蚱,你背上驮着我,我把你蜇死了,那我不也得淹死了吗?”乌龟一想,这个逻辑说得通,于是就让蝎子上来了。结果刚游到一半,这个蝎子还是没有忍住,蜇了乌龟。在临死前,乌龟悲愤地问道:“你的逻辑哪里去了?!我真是瞎了眼了!”蝎子流着眼泪说:“对不起,在那一刻,逻辑正确,可是我根本控制不住自己的情绪和本能。”

虽然这只是一则寓言,但仔细想想,市场里不是也经常上演着这似曾相识的一幕吗?

## 救救香港市场

2016年年初，一场席卷整个亚太市场的风暴，从外汇市场一路刮到资本市场。人民币、港币，接连遭遇短期快速下跌，香港股市也人心惶惶，恐慌情绪弥漫。此前恒生中国企业指数历史最低估值出现在2001年12月，市盈率为6.45倍。2016年1月15日，恒生中国企业指数市盈率为6.03倍，创出历史“极致”估值。港币、人民币、资本市场，海陆空三栖联动，一场不见硝烟的大战正一触即发。

整个亚太新兴市场现在都成了没娘的孩子，只剩下爹(跌)了。大家现在都很想齐声高歌一曲：妈妈再爱我一次。妈妈拍了拍口袋，口袋里面装的是厚厚的美元外汇储备。所以根本不用怕，不管闯了多大的祸，有多大的麻烦，手中有粮，心中不慌。

第一点，我们兜里很有钱，谁来敲门都不怕。截至2016年1月，中国央行外汇储备3.3万亿美元，而香港金管局的外汇储备在2015年12月份，创出了历史以来的峰值3500亿美元，这个量级相比1997年有了巨大的提高。我们再也没有那个当年被人随便欺负的穷小子了。

第二点，他们要走就让他们走好了，他们终有一天会后悔，因为亚太市场尤

## 不可不知的经济真相

其是有着大量优秀中国企业的恒生中国企业指数,即将成为全球最被低估、最有诱惑力的资产。我们没办法精准预测哪一天买价钱最便宜,但是你拉长眼光到一两年、两三年后看,一定会为今天你的冷静、理智和勇敢点赞的。

这个事情其实就像是在打德州扑克。首先我们要知道手里的牌到底是不是好牌,如果你确实拿的是一手好牌,那么当别人“诈唬”的时候,你就不会轻易被吓跑。那么,我们到底如何判断拿的是不是一手好牌呢?这个道理其实在金融市场上非常简单,不需要列图表、建模型,说出来人人能懂,就是看资产的回报。

什么是资产的回报?比如大家最关心的 2016 年年初的港币,怎么判断这张牌是好还是坏?一种货币的回报是什么呢?其实就是利息,货币存在银行所产生的利息就是你持有货币这种资产的回报。现在美国加息了,但是香港慢了半拍,香港的利息一直没有起来,处在一个非常低的水平。所以大家发现,把钱存在美国的银行似乎更划算、更有利可图啊,而相比之下港币利息太低了,就会有人选择卖掉港币走人。货币贬值,一个看似非常复杂、故事满天飞的话题,在它背后起作用的原理却很简单,就是市场利率水平。

一个必须承认的事实是,全球印钞放水,东西多了自然贬值,货币这个特殊的资产,它的回报确实太低。那么请问还有回报更高的资产吗?其实是有的,不管经济形势好坏,也不论情绪如何摇摆,优质公司的价值是始终存在的。在恐慌的时候购买优质资产,其实是在占市场的便宜。

那么,好公司的标准是什么呢?特别简单:高投资回报率。

给大家看一个数据,我们上面说到的恒生中国企业指数,它的市盈率跌了  $1/6$ ,这是历史以来最便宜的估值。6 倍的估值是什么概念呢?就好比说如果恒生中国企业是一家公司的话,你花了 6 块钱投资它,它每年给你赚一块钱,那么

### 第三篇 股市风云

你的投资回报率将近 17%，找找看现在有什么生意能有 17% 的投资年回报率？如果股价下跌，它的回报率有可能从 17% 升到 20% 以上，长期来看，持有回报高的优质资产，价格越低，你的回报越大，赚得就越多。那么，既然回报那么高，为什么大家还在争先恐后地往外跑呢？

这是人性使然。当你投资了一个优质资产，但是市场情绪并不会因为你的投资而立即由阴转晴，可能它明天继续下跌，跌了 5%，可能后天继续下跌，跌了 10%。大多数人一旦看到账面亏损，就会越看越害怕，最后扛不住了，就卖掉走人。于是在这一刻大部队来了，就像一部著名的美国电影《迷雾》所上演的剧情，你看过这部电影之后，就能对人性 and 情绪有更深入的理解。

市场的动荡不会影响好东西的价值，就像菜场里吵吵嚷嚷，还会有人打架，但是这不影响白菜是白菜、鲍鱼是鲍鱼，市场秩序的好坏并不影响这些东西的品质。iPhone 在香港降价，大家都去疯抢，但是优质资产在香港打折，大家唯恐避之不及，人性使然。能克服这个弱点的人就能成为最卓越的投资人。

## 上涨下跌靠天气?!

每年的第一场雪往往都能成为当时最热的头条。不过你有没有想过，天气的变化是否会对投资带来影响呢？而那些影响更加巨大的厄尔尼诺、全球变暖、千年极寒、气候变化到底是概念的炒作，还是真实影响了公司们的经营？那些微小的不易觉察的变化，经过蝴蝶效应的放大，是怎样在金融市场掀起了一阵巨大的龙卷风？

—

这两天北京下雪，天气成了一个很热门的话题，那么天气和投资之间到底有没有关系呢？我们准备一探背后的究竟。

有一家在美国上市的电商，叫唯品会，这家公司在 2015 年之前，简直就是一个传说，它用两年多的时间，股价从 4 美元，涨到了 200 多美元，翻了五六十倍。

可是在电商们的人口红利和流量红利吃完之后，麻烦来了，业绩大幅下降，在出业绩那一天，股价一天跌掉了近 30%。于是投资者就要讨个说法啊。有个华尔街的分析师，就像学校里老师家访上门一样，走访上市公司，质疑为何业绩



突然遭遇变脸。公司称,因为中国今年的天气比较反常,是个暖秋,而唯品会这家电商主要以服装品类为主,卖得不好。

这时候华尔街的分析师也真是不厚道,就像古时候楚国那个闲人,撺掇人家拿矛戳一下自己的盾一样,这个分析师就跑到隔壁京东,问 CEO,听说你们中国最近天气比较反常,是个暖冬,那有没有影响你们的销量啊。京东淡淡地说,并没有。结果你看到京东的业绩和股价表现都要好很多。

这名分析师并没有就此停止“调查”,又跑到燕京啤酒,这是我们内地一家上市公司。这个分析师就问,听说你们中国最近天气比较反常,天气比较暖和,那有没有刺激你们的啤酒销量啊?对方答,不好意思,公司当季销量下滑,因为我们这个地区最近下雨特别多,比较凉爽,所以啤酒销量受到了影响。

这个分析师走访了一大圈,终于发现,原来在一千家公司的心中,都有一千家自己的天气预报站。

其实并不是只有 2015 年 11 月是个多事之秋,每年的这个时候,因为天气,都闹出过不少幺蛾子。2014 年獐子岛,本来说好的要为投资人大赚一笔,结果一出报表说亏了 8 个多亿,股价跟着暴跌,一问来龙去脉,说因为天气原因,海底突然遇到百年不遇的冷水团,把扇贝们都冻死了。按此推论,2015 年,因为暖冬,扇贝们是不是又可以满血复活了呢?

所以,以上的所有这些案例的原因,天气不好、草皮太滑、客场作战、裁判护短,无非都是那块遮羞布而已,只不过天气不好这块遮羞布,因为大家用得太多,一不小心成了爆款,反而抬高了回头率,起到了适得其反的效果。

其实从投资的角度,天气一般是不会有什么影响的,真正影响经济的是气候变化,气候变化会影响农作物的生长,从而影响经济活动。

不可不知的经济真相

## 二

请大家来回答一个问题：如果秘鲁发生洋流变化，那么你在期货市场应该买进还是卖出黄豆呢？

这是什么鬼？秘鲁在哪我都不知道，怎么回答？！没关系，那我们就像猜足彩一样蒙一个吧，卖出！

恭喜你，答错啦。答案应该是买进。因为秘鲁沿岸的洋流在某些特殊的时期，会向太平洋附近的外海流动，而在这洋流当中呢，生活着一种叫作鳀鱼的鱼类，当洋流远离大陆向大洋流动，那么会导致沿岸鳀鱼的捕获量减少。而这种鳀鱼是日本人养高级肉牛的一种重要饲料，鳀鱼减产价格升高，他们会使用黄豆作为替代品。当黄豆的需求突然上升，期货市场上黄豆的价格自然就上涨。

这就是一个很真实的蝴蝶效应。蝴蝶效应这个说法，最初出自于美国气象学家洛伦兹。他在研究空气系统理论时发现，亚马孙热带雨林中的一只蝴蝶扇动了翅膀，可能会导致两周之后美国德州的一场龙卷风！初始条件看似十分微小的变化，经过不断放大，会对未来会造成极其巨大的差别。而这些变化累积到一定程度，形成气象和气候变化，就会影响人类的生产生活，从而改变供求关系，最终，在金融市场导致价格变化。

著名的厄尔尼诺现象，也是类似这样蝴蝶效应的累积，也会对全球经济产生影响。厄尔尼诺，通俗说就是一阵怪风吹来，把本来是寒流的洋流给赶跑，然后又把暖流给吹下来，导致了水温升高和海平面抬升。海水偏暖，就会向大气释放热量，它放出一个单位，大气就要增温 3500 倍，导致全球的温度上升  $0.1^{\circ}\text{C}$ ，而

如果全球平均温度升高  $1^{\circ}\text{C}$ ，北极圈全年就会有半年处于无冰状态，我们可爱的北极熊就不用去桑拿房，可以直接在家门口洗热水澡啦！因此，一旦出现厄尔尼诺，那么“变暖”应该是可以预见的。

这些气候变化一旦形成，比如在夏季，天气会更加炎热，空调等一系列电器的用电量上升就是大概率事件。那么从发电厂的角度，为了迎峰度夏，它就会加大对动力煤的采购量，用煤发电嘛。如果煤的需求突然上去了，那么供需平衡被打破，它的价格就会上升。

### 三

我们平时看到的阴天下雨或阳光明媚，这些其实都只是天气的变化而已，它并不会像上面提到的气候变化那样对经济活动造成影响。天气的变化，其实真正影响的仅仅只是人而已。

美国证券交易委员会(SEC)曾经专门做过一个研究课题，他们从气象专家那里拿到了每个交易日的天气变化的数据，将百年来美国股市走势和美国平均天气情况做了一个对比研究。大量数据显示，二者呈现了某种程度上的统计相关性：在阴雨天，美国股市下跌的概率超过五成。为什么会呈现这种关联，天气为什么会影响人的行为呢？无独有偶，当年饱受污染之害的雾都伦敦，长年不见天日，阴雨连绵，而且更可怕的是，雨中含有大量工业污染物，不时演化为酸雨，当时阴郁的天气，就会影响人的心情，一时间自杀率高企。而北欧在极夜情况下，人们看不到太阳，不想生娃，不想生活，也有不少走极端的案例。所以，天气会影响人的情绪。人的很多行为是受到情绪的影响的，在金融上有个专业术语叫作风险偏好，通俗来讲，就是人们的“胆量”。当大家情绪高涨时，往往胆子很

## 不可不知的经济真相

大,就敢冒风险,即使股价很高,大家也勇于追高,并不害怕;当大家被恐惧情绪笼罩时,即使地上有一块金子,大家看到了也不捡,因为担心里面有陷阱。这都是金融市场屡见不鲜的案例。

所以,短期市场变化到底谁说了算?我们已经找到了答案:情绪。现代金融是建立在信心之上的,信心本质上就是一种情绪。虽然说不要求人人成为像巴菲特那样的对情绪掌控自如的高情商社交大师,但是作为一个投资者,控制情绪,严守纪律,可能是一项入门的基本功和必修课。

## 惊心动魄的万科“围猎战”

2015年岁末，资本市场上演了一场史无前例的股权争夺大战。以宝能系为代表的保险资金，耗资百亿，在市场中频繁举牌。以万科为代表的一众优质公司，遭到了“门口的野蛮人”的突击围猎。这将是资本市场中有史以来最大规模的公开市场收购案，它注定将产生旷日持久的影响，也必将成为所有投资者和未来职业经理人的第一堂意义深远的公开课。

今天笔者想和大家讲一个深圳一哥的故事，它的名字叫万科。罕见的连日涨停，使万科的市值一度突破两千亿元，成为当仁不让的深圳市场老大。这不仅关系到自己的命运，成为老大还意味着责任重大，万科的表现将直接影响深圳市场的整体指数，这无疑关系着每一个投资者的命运。

可是，很遗憾，作为一家公众公司，万科的命运并不掌握在自己的手里。万科股价暴动的背后，是一场股权之争，来自不同阵营的多家实力雄厚的保险公司，看上了万科，它们拿出了数百亿的资金在资本市场展开围堵，就像是一群开着越野车的猎人，在东非大草原，围猎珍稀的野兽。

首先，我们要问一个问题，好端端为什么凭空从天而降了一群“猎人”呢？其



## 不可不知的经济真相

次,这头“猎物”到底哪里不一样,有这么大的吸引力?

你会发现,前海人寿、安邦保险,这些在资本市场大举买入万科的都是保险公司,猎人们是摘掉面具,明着上场的。而且,除了万科之外,还有浦发银行、承德露露、同仁堂,这些优质公司也被保险公司举牌了,这说明,猎人们策划这场围猎是有备而来的,他们的目标,是不分狮子、老虎还是大象的,只要是珍稀野兽,统统都要带走。

要理解猎人的行为,首先,要看懂猎人的思维。这些保险公司的营利模式很简单,左手融资,右手投资,通俗来讲,也就是拿别人的钱赚钱。保险公司的模式能够被大家所熟知,主要来自于巴菲特亲自为这门生意站台,因为伯克希尔·哈撒韦就是一个保险公司,巴菲特总是喝着可乐,特别得意地告诉你:我开一家保险公司,拿别人的钱做投资,而且别人还要付给我利息,我投资的资金成本是负的。专业上把这笔钱叫作“浮存金”,顾名思义,就是在为保险客户做理赔和兑现本金之前,它可以一直安静地躺在保险公司的账上。而一旦发现猎物,这笔资金可以马上子弹上膛,这是巴菲特非常重要的投资小秘密。国内知名的风险投资人阎焱也曾分享过:世界上最美的事是花钱;比花钱更美的事,是花别人的钱。从这个角度来说,以巴菲特为代表的保险公司们,就在做着天下“最美”的事。

但是,不同经济体的环境差别很大,规则也不尽相同。我们内地的保险公司并不是负利率,而且他们拿钱的成本还很高,长期都在5%以上。拿到这个钱之后,由于规则的限制,险资并不能随心所欲地买买买,它只能去买买国债,或者存入银行,所以别看他们手里钱多,由于投资受限,他们的成绩其实和广场舞大妈差不多,算上一笔账,拿钱成本5%,投资收益存在银行只有1%左右的收益,年底一算账,反倒亏钱了。在经济减速和银行连续降息的背景下,所有的投资回报

率都在下降,所以猎人们着急了,枪和子弹都很贵,得赶紧打猎还枪钱。

所以猎人们的目标就很明确了。首先,目标大最好下手,方便保险大笔资金进出;其次,最好动作缓慢,价格低,不至于一笔进去把价格打飞,打起猎来安全最重要;最后,回报一定要高。保险资金都是长期投资人,他们非常看重分红,像万科这样的公司,基本全部符合猎人们的口味。

站在猎人的角度,经过分析,他们的一切行为,都有了合理化的解释。不过,站在猎物的角度,万科,为什么成了猎人争抢的“白犀牛”呢?

要知道内地市场很大,将近三千家上市公司。可是,规模巨大、业绩出众、长年维持高水平现金分红、能容纳百亿级别资金进出的公司其实并不多。而且最关键的,猎人们不是要打猎吃肉,而是在抓宠物,要活的,要当主人。想通过在二级市场上收购股份,变成第一大股东,还有一个必须具备的条件:这家公司必须股权分散。像万科这样,能同时满足所有条件的公司非常稀少,因此我们只能用“白犀牛”来形容。

这头“白犀牛”有三个非常鲜明的特点。“白犀牛”,也有它的昨天、今天和明天。

先说昨天,从历史业绩来看,万科前三季度的收入 796 亿元,而且它保持了 26% 的增长。要知道同期的 GDP 增速只有 6.9%,一头笨重而且年龄不小的犀牛跑起来的速度,比草原上其他的兔子、狮子、老虎们的平均速度,要快了将近 4 倍,这一点非常难得。2015 年第三季度的万科财报显示,账面上躺着超过 400 亿元现金,包括土地储备和待售住宅的存货价值超过 3000 亿元,这些看得见的价值就有 4000 亿元左右,可是万科的总市值,在资本市场上待价而沽一度只有不到 1000 亿元。这中间缺失的那一大块价值洼地是怎么出现的? 为什么无论

## 不可不知的经济真相

万科管理层还是资本市场投资者,都对此视而不见?我们的内地市场向来喜欢炒小、炒差、炒新,对管理优秀的大公司视若无睹,直到这一次,万科和宝能打上一架,大家才猛然醒悟,自己手里的股票竟然会这么值钱。价值终将兑现,只是我们并不知道它到底什么时候会来敲门。

主营业务优秀的直接结果,就是现金充沛。内地资本市场,像万科这样常年现金充沛,并且还每年拿出相当比例来进行分红的公司,正如同“白犀牛”般数量稀少。笔者曾和大家算过一笔账,万科的股息率达到了4%~5%的水平,这个比例虽然远不及涨停板令人血脉贲张,但是对于持有大笔资金、长期持有的保险公司等机构来说,回报相当诱人,它已经远超过市场的平均无风险收益水平,假如公司市值还能进一步增长,那可谓一箭双雕了。同样的逻辑,如果你细心去寻找,笔者坚信,市场里类似的高股息率公司中,依然能找到下一头“白犀牛”。

这些,都已经是昨天的历史。过去好,并不能够证明它未来一定好。索罗斯的老师卡尔·波普尔讲过一个观点:过去是有限的,未来是无限的,从有限并不能推导出无限。所以,昨天的辉煌已过,我们还要看看今天。

今天,作为全球最大的住宅开发商,万科干了一件大事。在2015年年末的一场新闻发布会上,万科打出了以租代售的口号,震动了整个业界。以租代售,就是你租下房子可以住,同时租金可以抵房款。说白了,这就是一种变相的零首付。降低门槛,必定会更好地推动销售,而且这也响应了“去库存”的经济时代精神。但是,以租代售,这种颠覆式创新,真的能成功吗?在“招保万金”市场里的四大龙头地产商当中,万科的负债率接近80%,几乎也是业内最高的,虽然账面躺着大笔现金,但从商业模式的角度来讲,地产公司对于资金永远是饥渴的,高负债率意味着潜在的融资压力。以租代售,没有办法快速回笼资金,对于房地产

### 第三篇 股市风云

这个生意来讲,没有资金,就意味着没有面粉,也无法烘焙面包。要想做以租代售并且快速回笼资金唯一的办法,就是把这份租售合同打包成一个次级债券,转手到市场上卖掉,这样就可以快速回笼资金,但是同时它也会把风险和巨大隐患,转嫁给接盘的投资者。2008 年全球金融危机,就是由次贷危机引起的,次贷危机,本质上就是美国房地产业界推行的零首付带来的坏账导致的连锁反应。

以租代售,看上去很美,假如能够真正实现,那么这将会是商业模式上的一次伟大创新,它将有可能推动一家地产公司升级为一家金融公司,为自己争取下一个十年的机会。可是,作为从多元化向专业化一路走来,将减法做到极致,专注于地产本身的万科来讲,真的会做出这样颠覆自我的选择吗?

说完了昨天和今天,那么明天会是什么模样?恐怕没人能做出精准预测,但是我们知道明天是基于昨天和今天创造的,这将是大概率事件。从产业发展的历史趋势来看,任何一个成熟行业,都经历过一拥而上、野蛮生长、恶性压价、良性竞争、寡头垄断的规律。这是一个产业从分散走向集中的必然,在经历了房地产的黄金十年之后,万科依然是业内最有垄断气质的公司之一。从投资的角度,寻找“剩”者为王、赢家通吃的公司,这可能是不断变化的世界中,唯一不变的投资规律和最有价值的常识。

## 巴菲特的秘密

2008年，福布斯全美富豪榜上，79岁的巴菲特力盖好朋友比尔·盖茨，以620亿美元的财富成为世界首富。与其他上榜者完全不同的是，巴菲特是唯一一个通过投资成为世界首富的人。2015年，巴菲特在家乡举办从业50周年盛会，桃李天下、财富满堂，这个奥马哈的小镇老头，究竟是如何修炼成传世神功，成为一代投资大师的呢？

德艺双馨的投资大师巴菲特从业50周年股东大会，2015年5月在美国中西部城市、他的老家奥马哈盛大召开。50年来，巴菲特创造了惊人的19.4%的年复合增长率，无数投资人从全球各地赶来朝圣，让平静的小镇热闹非凡。每年巴菲特的股东大会，都好比一场美版的摇滚嘉年华，老爷子弹着吉他跳着舞闪亮登场，接受台下4万名粉丝的顶礼膜拜。这里不仅有智慧的演说，还有无数的美食和糖果，当然这一切都需要付费，因为这都是老爷子亲自投资公司的产品，一场大会，还能顺带拉动“粉丝经济”增加收入，巴菲特不愧是最有商业头脑的“超级大V”，而这场全球最贵的大秀，门票正是伯克希尔·哈撒韦的股票，一度高达每股20万美元。



巴菲特到底是怎样从 80 年前的一个卖报少年，一步步把雪球滚大的？当你把这一连串的疑惑抛给他的时候，这位老人总是调侃说，一切是因为自己中了排卵彩票，在全球芸芸众生中，正巧出生在美国，这在当时只有 1/30 的概率，而后又正好赶上了美国经济红红火火大发展的 50 年，更是天赐的机缘。因缘际会，投胎技巧，运气太好，这真的是巴菲特成功的答案吗？这一切，还得从 20 世纪那场百年一遇的大萧条说起。

1930 年，巴菲特呱呱坠地。刚出生没多久，老爹下岗，家里祖传的杂货铺生意也因为大萧条的到来风雨飘摇，全家人都琢磨着必须干点儿什么。但是不管干什么，投资、做生意都需要钱。可是不巧，百年一遇的大萧条到来，企业主倒牛奶，工人上街游行，银行遭遇了严重的挤兑。为了生计，巴菲特家问七大姑八大姨东拼西凑了一些钱，巴菲特的父亲做起了股票经纪人。

在美国历史上，那个被恐惧情绪所笼罩的岁月中，人人都不愿意把钱放在银行，大家取钱还来不及，更没有人“傻”到会愿意送钱进股市。吟游诗人传唱着：太阳早已下山，而漫长无边的黑夜才刚刚开始。当时巴菲特的老爸，就号召大家投资股票，结果遭到了近邻远亲的番茄、臭鸡蛋的集体投票。这是巴菲特降生学到的第一堂金融课：在别人恐惧的时候，你要学会贪婪。

6 岁的时候，巴菲特全家出门远行，临走前巴菲特用 25 美分买了一箱 6 瓶可乐。当抵达目的地之后，他把一箱可乐拆开，以每瓶 5 美分出售，见人就使劲兜售一番，最后成功完成任务并赚到 5 美分。人们常说，少年时期的经历会影响人的一生，巴菲特儿童时期挣到的第一笔钱就和消费品、饮料、可乐有关，而这些东西在他日后的投资生涯也扮演了图腾一般重要的角色。13 岁的时候，巴菲特又发现了一门新的好生意：送报纸。小巴菲特观察到邻居们对报纸有着稳定而

## 不可不知的经济真相

巨大的需求量,他做了计算,每天可以投递 500 份报纸,而且可以同时拥有 5 条送报路线。为了提高效率,他总是绞尽脑汁,比如将每幢大楼报纸的一半放在八楼电梯口,另一半放在四楼电梯口,然后他就从上往下一层一层发报纸。即使是送报这样一件小事,巴菲特也总能从中发现更多的赚钱机会,即使作为一个报童,他也是最成功的那一个。15 岁的时候,他靠送报纸已经积攒了 1200 美元,这在当时是一笔不可想象的巨款,他并没有及时行乐把钱花掉,而是又用这笔钱,投资了内布拉斯加州的一片 40 英亩的农场。

少年巴菲特没有像其他孩子那样,问爸妈伸手要钱,他卖可乐,捡高尔夫球,贩卖弹球机,甚至还当小地主,他不放过身边任何一个赚钱的机会。12 岁的巴菲特就发誓说,如果 30 岁之前成不了百万富翁,他就从奥马哈最高的楼上跳下来。你会吃惊地发现,赚到钱之后,巴菲特从不肆意挥霍,而是再把现金拿来继续投资,对巴菲特来说,这就像一场游戏一样,金钱,不过只是这场游戏的积分而已。当他进入大名鼎鼎的沃顿商学院的时候,不同于那些“书呆子”,巴菲特已经是一个有着十多年丰富经验的“商人”了。

多年之后,巴菲特在投资世界取得了巨大的成功,他依然还在美国小镇上,住着一样的房子,开着一样的汽车,玩着同样的游戏。桃花源之外,他仍旧不为外人所知。直到有一天,比尔·盖茨也同样发出了这样的疑问:巴菲特是谁?比尔·盖茨的母亲极力奉劝盖茨:你一定要去见见这个人。可是盖茨反问道,我为什么要花掉宝贵的一天假期,去见一个炒股票的家伙?当盖茨见到巴菲特的那一刻,才发现自己错了,所有人都错了,巴菲特炒股的秘密,就在于他根本不是一个炒股票的。

巴菲特取得巨大投资成功的秘密,其实都写在了他的童年经历中:第一步,

想办法收集大量现金;第二步,找到并投资一个好生意,这个生意本身还能不断继续产生现金;第三步,制定战略和原则,把现金源源不断投入新的好生意,让它循环往复第一步和第二步。巴菲特管它叫滚雪球,他说,人生就是要找到一段很长的坡和一块很湿的雪,然后把雪球滚下去就对了。

### 秘密一:钱从哪里来

一个卓越的投资人,就像一个大厨,能够用普通的食材,调制出一桌美味的菜肴。在这场叫作投资的游戏当中,食材就是现金。开始这场游戏,每个人都需要首先自问,钱从哪里来?

巴菲特的成功,建立在一座伟大的企业——伯克希尔·哈撒韦公司的长期成长之上。其 50 周年的投资成绩,年均获得了将近 20% 的复合增长率。有趣的是,巴菲特从来不计算股价涨幅,他所说的 20%,其实是账面价值,也就是我们俗称的公司净资产。一家公司,扣掉各项债务,利润不断滚大并计入资产,账面价值就可以保持长期增长。“市场先生”常常发疯,所以股价经常撒谎骗人,但是账面价值是实实在在的资产,除非你运气太差遇到了一个报表作假的撒谎审计师。更加有趣的是,经过 50 年漫长时间的检阅,伯克希尔·哈撒韦的股价年复合增长率,竟然也是 20% 左右。时间是最好的陪审员,他们集体举手,全票通过,证明了公司股价终归是向价值靠拢的。

就像一枚硬币的正反两面,大家能看到的那一面——伯克希尔·哈撒韦,为巴菲特提供了源源不断的现金,供他来施展伟大的时间魔法点石成金。然而硬币的另一面,谁能想到,当年对伯克希尔·哈撒韦的投资,却是一个巧合甚至是一个错误。

## 不可不知的经济真相

伯克希尔·哈撒韦原本是一家纺织厂。二战以来,军队开支增加,大量棉纺织品的需求爆发,这家公司迎来了黄金岁月。可是随着战争的终结,市场逐渐萎缩,南方廉价的劳动力又进一步对这个传统巨头造成冲击。1962年,它的股价跌破每股8美元,可是其运营资本却高达每股16美元,这就相当于一个东西打了五折出售。这对巴菲特产生了巨大的诱惑力。当时巴菲特的血管里还流着导师格雷厄姆的血液,他拿着放大镜,趴在地上寻找那些廉价的烟头,价格低廉,品质不高,但是好歹捡起来,还能吸上几口。

工人们听说巴菲特来了,都吓得像童话故事里“咕咚来了”一样,他们非常担心巴菲特是充当清算者的角色——低价买入公司,裁员关停,拆分卖掉,于是,工会不断组织交涉和巴菲特谈判。为了名声,加上巴菲特的“老好人”性格,使他不愿意被扣上清算者的帽子,即使这是一个成本高昂、破旧不堪,甚至看不到一丝未来希望的生意,巴菲特还是任由它继续运转了很久。

从某种程度来讲,这种“淘宝”式的寻找便宜货的思维,让巴菲特遇到了一些不小的麻烦。本来就是一个夕阳行业,而工人的工资、设备的折旧,都是成本,所以这压根就是一个不赚钱,而且还需要不断往里面倒贴钱的生意,作为理性的投资,越早放弃越好。在这一刻,遇到挑战的巴菲特开始了思考:有没有一个生意,不用贴钱,维护成本不高,反而能源源不断产生现金呢?

透过厚厚的玻璃镜片,巴菲特深邃的目光停在了保险行业上。他发现很多保险公司,手握大量闲置现金,资金利用率极其低下。仔细研究发现,保险公司的模式,是先收费再理赔,整个周期跨度非常长。客户们缴纳的保费,只要没有出险,都可以作为保险公司的现金来直接投资使用,如果能够合理使用这笔“浮存金”,这不就等于天上掉馅饼了吗?有人说,这世界上最开心的事就是花钱,比



花钱更开心的,是花别人的钱。巴菲特在这一刻,先人一步洞察到了这个秘密。

奄奄一息的纺织厂伯克希尔·哈撒韦,虽然前景暗淡,但好歹业务还算正常运营,每年还能产生利润,巴菲特拿出纺织厂的利润,收购了奥马哈国民赔偿保险公司、盖可保险等多家保险公司,伯克希尔·哈撒韦开始由一家衰败的纺织厂,华丽转身变成了一家保险投资集团。从这一刻开始,巴菲特终于找到了那一块能帮他雪球不断滚大的“很湿的雪”。

想成为一个成功的投资人,我们都要首先自问这个问题:钱从哪里来?这是11岁的巴菲特用120美金购买第一只股票时候,就已经在尝试解决的问题。

## 秘密二:价值是什么

当有了资金之后,应该买什么,成了接下来的问题。过去,市场的江湖上走着很多“散装仁波切”(意指江湖上“跳大神”的那些伪大师、伪导师),张口就是价值投资,大家也对“价值”二字有着不少的误解,以为买得便宜、越跌越买就是价值,以为长期持有、捂股不动就是投资。

可是,价值到底是什么?

一家公司到底应该值多少钱,它的价值如何去评估,这些问题在一开始并没有得到很好的回答,甚至巴菲特自己也犯过错误,不然就不会去投资一家衰败的破旧纺织厂。大家认为买公司,就是买资产,所以公司的价值,就应该是资产价值,把那些厂房设备过磅称重,然后扣掉债务,算个数,如果股价比这个净值还低,就买入并长期持有。对于中国资本市场来讲,也有很多人用这个办法投资,典型的案例是银行,一旦股价跌破每股净资产,大家就惊呼“罕见的投资价值”。这里被忽略掉的问题,就是未来它到底是赚钱还是亏钱。如果未来出现连续坏



## 不可不知的经济真相

账导致亏损,那么公司的资产价值也会因亏损侵蚀而萎缩,所以看上去的“价值低估”就有可能是海市蜃楼。

一只股票的真正价值,其实来自于它背后的公司的价值;而一家公司的价值,并不能仅仅看它账面上有多少钱、它的厂房设备值多少钱,而是来源于它未来预期能产生的所有现金流的折现。这是什么意思呢?假如有一家公司,每年很稳定地能赚1万元,它按这个标准存在了100年,一共赚了100万元。那么这家公司就产生了100万元的现金。这是不是意味着,你此刻去购买这家公司,它的价值就是100万元呢?其实非也,因为通胀和利率的效应,今年的一万元和明年的一万元是不同的,钱在贬值。当一家公司每年稳赚一万元的时候,其实它是在年年退步的,当最后把利率考虑进去,用今天的钱去“换”未来100年的那100万,你需要拿出的钱其实是低于100万元的,这就是此刻公司的价值。巴菲特,就是用这个办法在估算价值,发现股价低于这个“价值”的时候,奥马哈“先知”就会毫不犹豫,重金出击。

这就好比是德州扑克,你拿到的两张起手牌,就好比公司的资产,它的大楼、它的设备,甚至它账面上的现金,这些东西的价值是一目了然、一清二楚的。但问题是,最后大家比大小,要看五张牌,后面的三张牌还没有发出,所以你并不准确知道它是大还是小,这三张牌,就是公司未来的利润。所以,即使是价值投资,你依然要对现在和未来同时做出准确评估,才能避免跌多了就大胆买这种刻舟求剑似的陷阱。

巴菲特一直在寻找的,是那种能看清眼前的起手牌,而且能猜出后面三张牌的生意。这就要求这个生意必须很简单,人人需要、需求稳定,不会因为技术发展和文化断层而发生太大的变化。几个条件同时锁定,消费品就成了巴菲特价

值投资的首选,全世界人民都爱的可口可乐,风靡美国的喜施糖果,甚至人们每天需要的刮胡刀片,都可以相对准确地去评估这五张牌的大小,一旦低估,就是送钱的大好时机。

巴菲特的办法,让我们摆脱了蒙昧状态,原来投资并不是赌博和完全凭借运气,一丝理性之光在隐隐闪现。可是用这个办法,你可能会错过苹果、错过谷歌、错过 Facebook,甚至还错过了微软,难道这些公司统统都没有价值?要知道凭借比尔·盖茨和巴菲特两人忘年之交、无话不谈的友谊,说自己不了解微软,看不懂高科技公司,所以不去投资,这显然过于谦虚而显得牵强。时隔多年,巴菲特终于还是重金投资了 IBM,他说:我们来晚了。显然他并不是对互联网高科技公司带有成见,事情的真相是,他其实是真正看懂了高科技行业的人。

其实,科技公司并不好办,不确定性极大。一家科技公司距离一家普通公司,可能只有不到十年的时间,多数科技公司甚至都没能熬过“七年之痒”。之所以能够成为一家很酷的科技公司,粉丝尖叫,股价暴涨,核心都是因为大多数人还没用上相关的产品,就像 20 世纪 70 年代的彩电、80 年代的有线电视、90 年代的大哥大,21 世纪初的电脑和 2010 年后的智能手机,这都是当年最酷的科技产品,可是当大家都已经用上了这个东西,当它变成了一个日常用品,那么生产这个产品的公司,也就从科技公司,变成了一家普通的公司。最后你会发现,其实这些引领潮流的公司,都不是输给了对手,而是输给了时间,恰恰是这个叫作时间的敌人,是它让产品饱和,让利润停止了心跳。

巴菲特在寻找的好公司,恰恰是那些“时间的朋友”。巴菲特很少主动投资科技类公司,关键在于,巴菲特的办法有一个前提和重要的边界:长期投资。而科技类公司,在下一个五年甚至十年,连是否存在都无法保证,更别提去预测那

## 不可不知的经济真相

可能都并不存在的三张牌——利润，所以科技公司并非没有价值，而是巴菲特的方法并不适用。为什么巴菲特一定要坚持长期投资呢？其实长期投资的秘密，就是为了熨平经济周期的波动。经济周期就像潮水起起落落，在水中嬉戏的人们时而贪婪，时而恐惧，而为了对抗经济的波动起伏，货币政策时而加息，时而降息，这些都是无法预测的噪音。拉长时间来看，利率和大众的情绪都是中性的，只有长期持有，才能过滤掉、摆脱掉这些市场噪声的干扰，让市场价格最终向由利润决定的公司价值靠拢。

### 秘密三：如何战心魔

恭喜你一路闯关来到第三关，我们已经拥有了资金，确定了价值，接下来即将面对终极大 BOSS，也就是每个人内心中贪婪和恐惧的心魔。在最后动手的那一刻，你一定会犹豫，当市场价格下跌，所有人都在抛售，而你选择了当一名最帅的逆行者，反向进行投资买入，这相当于你在以一己之力高举了一面价值的大旗，在向所有人宣战。这是一种巨大的内心煎熬和考验：难道其他人都错了吗？

这是金融市场中一场旷日持久至今没有定论的大讨论：市场是否真正有效？按照有效市场的假说，市场价格反映了一切信息，所以你花时间去研究是没有意义的，总有人比你掌握了更多的信息，他们凭借信息优势进行投资，基于此，价格，已经是客观有效的了，并没有你——价值投资者捡漏的机会。比如说你想要一台“苹果”手机，你发现市场上有人 1000 元在卖，还是最新款。但是转念一想，这八成是假的吧？会不会是翻新的？不然怎么会才 1000 元？有效市场假说就是说：一分价钱一分货，不会产生错误定价，大家都非常理性。

但是金融产品不同，大家想买，多数是因为看到它涨了。人性的贪婪和恐惧

确实会导致市场出现错误定价的机会,因此,市场并不总是有效的。

就好比买烧鸡的经历,你看到有人排队,感觉闻起来很香。但其实它好不好吃,用的食材好不好,你并不知道。你决定去买,并未做过调研、掌握信息,仅仅只是看到有人排队馋虫上脑而已。市场也一样,大家都盯着成交量大、排队人多的公司,至于这家公司好不好,大家并不关心,于是这些公司就会产生错误定价,泡沫就是这么产生的。

到底是相信自己,还是相信市场和别人呢?巴菲特的老师格雷厄姆曾经给他讲过这样的一个故事:有一天,天堂召开会议,人头攒动、人满为患。有一个石油大亨堵车迟到,结果没有位子了。石油大亨老奸巨猾,眼珠一转就冒出一个主意来,对大家喊道:地狱发现石油了!结果人群一哄而散。石油大亨很得意,就像挤地铁一样赶紧乘势抢了个座儿。可是坐了一会儿,他突然发现不对了,不见有人回来,等了好久还是没人回来。于是石油大亨自己心里发毛了:莫非地狱里真的发现石油了?结果他扭头也去找石油了。这就是典型的人云亦云。

据说格雷厄姆的这一堂课,对巴菲特的触动很大,从那一刻起,巴菲特就树立了自己绝不盲从的投资理念,即要学会捂上耳朵做投资。因为市场里有大量的噪音,每天涨跌的波动,无数人无数的观点,吵吵嚷嚷。只有捂上耳朵、闭上眼睛,才能专注地寻找价值,这恰是投资这件事情的本质。

至此,你会发现,每个字都认识,道理也都能懂,但是为什么依然做不到?心魔的力量为何如此强大?从心理学的角度来讲,这来源于人们的损失厌恶心理,也就是说,亏一元钱带来的痛苦,需要赚两元钱带来的快乐来弥补,这里面有一个两倍效应。由于这种心理效应的存在,所以人们在赚钱的时候日渐麻木,根本停不下来,最终高位接盘;而价值出现时,出于一买就套的损失厌恶,所以又无人敢买。

## 不可不知的经济真相

干掉这个心魔,有两个办法:第一个办法,寻找收益和损失不对称的投资项目。当你发现一项投资上涨能赚到两元钱,下跌只会损失一元钱,这有助于缓解和补偿损失厌恶心理;第二个办法,承担能承担的风险。一个人能承受多大的风险,其实并不取决于他的胆量大小,也不取决于是否有夜夜安枕的良好心态,而是取决于收入水平。当你有不断增长的收入和现金流获取能力,你就能够承担一定的风险,并且接受岁月和时间的考验。在乎,而非过度在意,有助于摆脱心魔的缠绕和束缚,让时间成为你的朋友,它会开出一朵美丽的玫瑰,名字叫作价值。

## 最后的秘密

巴菲特的秘密,说出来其实根本不是秘密,他只不过像阿甘一样,在时间面前,自始至终不断地“傻傻”奔跑。

巴菲特有两个最重要的秘密,却往往因为太过于常识而被忽视掉的。一个是“复利的法则”,这也是爱因斯坦所说的世界第八大奇迹:宇宙间最伟大的魔法。1%看起来令人不屑,但如果每天进步1%,365天后,你的力量将变成原来的37.8倍。是复利让利润不断奔跑,让你个人不断进步,让时间和耐心也变得更价值。

另一个秘密,来自于内心。巴菲特从少年时代,就有着与生俱来的对于赚钱这件事本身赤子之心般的热爱,而无关乎花销和享受。最后他的所有财产几乎全数捐赠。这种数字游戏,是他一生挚爱。不忘初心,方得始终,发自内心的热爱,这可能是每个人都能学得会的——巴菲特的秘密。



## 与索罗斯一起走过的日子

2015年1月24日，84岁的乔治·索罗斯在达沃斯的一场私人晚宴上宣布，他将正式退休。此后他的家庭基金将交由索罗斯基金管理公司首席投资官打理。从狙击英格兰银行，到20世纪末的亚洲金融风暴，在硝烟四起的货币战中，我们总是能看到那个经历过战争洗礼的匈牙利人的身影，本文将带你走近这个神秘和传奇的投资大鳄——索罗斯的世界，一探究竟。

### 大师不做空？

金融业内有一种观点：大师不做空。因为资产价格向上的理论高度是无限的，而下跌最多跌到零，价格总不会穿越地心跌到美国去，所以做空不仅在道德上受到谴责，而且也面临着盈利空间受限的束缚。可是对于索罗斯来讲，他的成名作就是做空——也就是借来资产卖出，通过下跌赚钱。他一直在扮演着一个挑战者的角色，他不仅自创学说挑战传统经济学理论，而且拿出真金白银，直接挑战市场中的漏洞。

索罗斯的成名作是两件事：1992年狙击英镑和1997年亚洲金融危机。

近两百年以来，英镑一直都是世界的主要货币之一，而且币值非常坚挺。然

## 不可不知的经济真相

而在 20 世纪 90 年代,英国经济不景气,工人也老闹罢工,当时很多人就觉得英镑应该贬值,而后刺激出口。可是英镑并没有选择贬值,而是在 1990 年加入了欧洲汇率体系,这为后来的一切,埋下了一个巨大的伏笔。

今天,很多货币是钉住美元的,比如香港的联系汇率制就是港币直接挂钩美元。但是在当时的欧洲,这个欧洲汇率机制是欧洲内部大家互相钉住彼此的货币,相当于三国时期的连船战术。稳定性是增加了,但是一旦其中某一个点起火,整个船队就都会遭殃。在这个汇率体系中,核心货币是德国马克,英镑也选择钉住德国马克。索罗斯看清楚了这些货币之间的相互联系,他先是大举买入德国马克,推高德国马克币值,这么一来,英格兰银行为了维持英镑对德国马克的汇率,就得动用外汇储备来不断地买入英镑维持币值,269 亿美元的外汇储备很快被英格兰银行用掉,这时候索罗斯却反手加大德国马克的购买力度,将其币值继续推高,同时狂抛英镑,二者汇率差迅速拉大,英格兰银行外汇储备不足无力承接,最终汇率链条断裂,英镑失控,索罗斯大赚一笔,一战成名!

后来的 1997 年亚洲金融危机,索罗斯也是使用了类似的战术,先寻找一个自身内蕴问题的区域经济体,然后确定一个被高估的货币,他选择了泰铢作为突破口做空,然后引发了整个区域一连串的连锁反应。

索罗斯就像冷静的猎豹和盘旋的秃鹰,一旦发现猎物,他总是能够迅速行动,这其实来源于索罗斯自成一派的学说,他对经济和市场运行的看法,和所有人都完全不同。

## 索罗斯的核心理念

索罗斯认为,左右着自由市场运行的那双无形大手,其实源于人的“偏见”。

所有人的大脑机制先天的盲区和缺陷,使得人们对于世界的认识,都存在“偏见”。“偏见”,恰恰就是主观认识和客观现实之间存在的那个“偏差”,这个偏差在逐步加强,影响力越来越大,直到左右了自由市场经济和资本市场脉搏。这话什么意思呢?你会发现人类经济和生产力的大爆发,源于亚当·斯密提出的分工。几百年来,一个总的社会发展趋势是人们的分工越来越细。工种越来越细分,领域越来越垂直,这就导致了大家的视野都出现了相当程度的盲点。大家都聚焦在自己的专业领域,在那一亩三分地上辛勤耕耘,各家自扫门前雪。大家对于整体世界的认识都很不全面,我们都成了那个“摸象的盲人”。有人摸到鼻子,有人摸到象牙,有人摸到象腿,这都是对大象的偏见。基于这个偏见的存在,大家无法掌握客观、有效、真实和全面的信息,人们都是根据“偏见”来进行投资交易和决策,所以完全的自由市场并不可靠,它总是不定期抽风、发情、哀号、装死……就像罗伯特·席勒教授写的《动物精神》,它就像动物一样,常常基于本能行动,丧失理性。

索罗斯认为,市场的运行趋势会因为偏见而不断自我强化。在我们的资本市场中,常常充斥着阴谋论、主力论,认为有一双如来佛一样的大手法力无边,任凭孙悟空七十二变也跳不出来。其实按照索罗斯的理念,这不过就是偏见形成的趋势在不断自我强化。索罗斯具体的应用方法,就是在此之上发展出来的“反身性”理论。

## “反身性”理论

市场的运行,由经济运行的基本面决定,这一点索罗斯并不否认,但是,基本面会受到人的主观情绪的影响。比如,市场价格一旦上涨,投资人情绪开始出现

## 不可不知的经济真相

升温。紧随其后,政策出台,大牌分析师的看多报告也陆续出炉,整个市场就处于一种乐观偏见之中。然后这种乐观情绪会进一步推升股票和资产的价格,价格一涨,人人赚钱,大家都是了不起的盖茨比。于是,大家大笔花钱,接着消费增长,楼市车市两旺。大家发现经济向好,于是对股市更加乐观,股价继续上涨。通过观察会发现,整个蝴蝶效应的起点,并不是真实的经济好转,而是市场中价格的上涨。当这个趋势不断强化,最后却真实地刺激了经济的增长。

这个过程就好比音箱的啸叫现象。大家唱歌的时候都有过类似的体验,当你把麦克风指向响起音乐的音箱,音箱的声音经过麦克风进行了放大,放大后的声音再次从音箱传出,而后又进入麦克风被再次放大,最终在某一个点上,你会听到一声刺耳的巨响,整个过程让人崩溃。这个过程,其实就类似资本泡沫从产生到破灭的全过程。于是就有了索罗斯的那句名言:“世界经济史是一部基于假象和谎言的连续剧。要获得财富,做法就是认清其假象,投入其中,然后在假象被公众认识之前退出游戏!”

## 拐点之谜

索罗斯的理论完美解释了为什么市场会出现暴涨暴跌,为什么在经济很差的时候,市场却反而可以很好。可是就像牌桌上运气很好的人总是很难收手一样,当一个泡沫被渐渐吹大,人们总是期待它可以变得更大时,不知不觉中,都触碰到了那个盛极而衰的拐点。为什么唯独索罗斯能做到认清假象,并及时退出游戏呢?这个最关键的拐点到底该怎么把握?

这个秘密被隐藏了很久,直到爱尔兰的一家报纸主动邀约采访,索罗斯的儿子说出了真相:他老爸在关键时刻会背疼,在没有任何先兆的情况下,后背一阵

撕裂般的创痛。这可能来自于年少经历战争逃难的经历。得益于在资本市场数十年的观察,索罗斯对于危险,已经形成了潜意识般的直觉,一旦这样的神经生理信号出现,索罗斯便大笔押注,重拳出击。

私募巨头黑石的副董事长 Byron Wien 是索罗斯的朋友。索罗斯曾经问 Wien,明明有些日子做了工作也是无用功,为什么你每天都要工作,难道有什么特别的用意? Wien 回答他:乔治,你我有个不同的地方,你知道哪天工作是做有用功,但我不知道。

高手,在他看得准的时候,敢于百分百地下注,all in(全押)!如果看不准,一分钱也不浪费。但是新手相反,模棱两可的时候敢于一拍脑袋押下大注,真正大机会出现时反而又犹豫不决、浅尝辄止。这就是普通人和专业者、专业者和大师之间的差别。

索罗斯被誉为掌握了金融炼金术的“巫师”,但是他也像普通人一样,也有犹豫、纠结,甚至恐惧的时刻。

## 索罗斯的矛盾与挣扎

曾经有一天,索罗斯在他纽约长岛的大别墅度假。晚上,他的一个邻居来找索罗斯诉苦,说他要活不下去了,欠了巨额的债务,言外之意是希望得到索罗斯的帮助。可是索罗斯此刻的表现就像一个冷血纳粹,他在这一刻,变成了他小时候最害怕遇到的人。那一刻的冷静和冷酷,像极了金融市场中那条嗜血的大鳄。

与此形成鲜明反差的是 20 世纪 80 年代末索罗斯的一段经历。

当时,索罗斯乘坐他自己的私人直升机飞往东欧,窗外就是炮火连天,轰鸣



## 不可不知的经济真相

不断。直升机上,放满了救灾的物资,当然,还有钱。同行的人问索罗斯,你不害怕下面的高射炮把我们的飞机打下来吗?飞机震得厉害,索罗斯回答,我不怕,但是我很怕后面的水管(救灾物资之一)被震下来,把我们都砸死。

让人难以理解的是,索罗斯在 1992 年成功狙击英镑一夜净赚 10 亿美元之后,马上拿出 5000 万美元进行慈善捐款。让我们凡人更难以理解的是,他竟然可以冒死前往东欧救助,但是在长岛的那一夜,在全球各个被秃鹫嗅到血腥的资本市场,这个“资本大鳄”竟然如此冷酷。

## 索罗斯与开放社会的建言

按索罗斯的理念,这个世界是不完美的,正是因为“偏见”的存在,使得经济、市场、社会,出现了各种问题。但是因为人具备改变客观环境的能力,当一个“开放社会”形成,它就某种程度上具备了“自我反馈”和“自我纠偏”的力量。索罗斯投入巨额财力和大量精力,就是希望以人的力量来改变这种种的不完美。索罗斯人至中年以后,常常有种幻觉,觉得自己掌握了某种神力,能够掌控和改变世界的力量。可是这种力量来自于何方呢?

巴菲特、索罗斯、比尔·盖茨、拉里·佩奇、乔布斯、埃隆·马斯克等人,为何能获得巨额财富?某种程度上,他们在一开始都感到了自己身上的“使命感”,即“I'm the chosen one”。发心很重要,如果你的发心是造福人类,去创造真正的价值,那么也许你就会被赋予了这种力量。在战火硝烟的东欧,那一刻,索罗斯不是强盗也不是鳄鱼,他为了心中那个开放社会的愿景,宁愿付诸行动甚至生命的代价,所以他死不了,他还有更大的使命。

## 附录：索罗斯的12条投资心得

### 1. 赚钱，要依靠正常价值的商品出现折扣以及押注意外事件。

如其他伟大的投资者一样，索罗斯非常关注“预期内价值”。预期内价值相当于潜在投资结果的平均权重价值。一个与大多数人不同的投资理念只有在预期内价值积极的时候才是明智的。一方面，索罗斯能够比其他投资者做出更巨大的押注。另一方面，在投资过程的处理上，索罗斯与其他投资者并无根本上的区别。

### 2. 金融市场通常是不可预测的，所以一个投资者需要有各种不同的预先情景假设。

市场“时而”可以预测，但这并不意味着市场“总是”不可预测。如果一个投资者很有耐心，能够等待一个成功押注定价偏差的机会，那么他就能够击败市场。

### 3. 最难判断的事情是：风险达到什么水平是安全的。

风险是你遭受损失的可能性。有三种情况必须要面对：

- a. 有时你知道风险事件的自然特性和可能性(比如说扔硬币)；
- b. 有时候你只知道这个事件的特性，但不知道其可能性(比如一只指定股票20年内的价格)；
- c. 有时候你甚至连未来可能伤害到自己的事件特性都不清楚(比如恶性黑天鹅事件)。

## 不可不知的经济真相

索罗斯曾表示,这些决定是在一定的环境下做出的,这种环境可能是:你有许多反馈回路,其中有些是积极的,有些是消极的,这些反馈互相之间作用,产生出大多数时期内盛行一时的非常规价格模式;但是在个别情况中,一些泡沫的发展释放了其全部的潜能,以至于掩盖了其他影响因素的作用。

想要“安全”,最好的方法就是要有一个“安全边际”。

4. 你正确或错误并不是最重要的,最重要的是你正确的时候能赚多少钱、错误的时候会亏多少钱。

对于一个投资者最重要的事是“正确性的量级”,而不是“正确的频率”有多高。

5. 拥有自信或者持仓较小都是无济于事的。

如果在一个赌注中你赢的概率足够大,那么就高举押注。当索罗斯觉得他自己是正确的时候,几乎没有哪个投资者能够比他下更大的注。

6. 我只在有理由上班的时候去上班,而且上班的那天我是真正地在做事情。

一直保持忙碌的交易状态就会产生很多的费用和错误。有时候别那么活跃往往会是一个投资者能做的最好的事情。

7. 如果你从中得到了乐趣,那你可能没有赚到什么钱。真正好的投资都是无聊的。

如果你因为投资而非常兴奋,那么你可能是在赌博,而非投资。最好别把自己当赌客,而不把自己当赌客的最好方式就是:只在概率

有利于你的时候押注。

8. 如果要反映出未来的价格，那么目前的市场价格总是错误的。

索罗斯显然不是一个效率市场假说的信徒。这并不奇怪，因为如果市场总是有效率，他就不会成为富豪。

9. 市场能够影响其所期待的事件。

这句话其实就是指市场的“反身性”理论。在索罗斯看来，市场和人们对市场的看法是相互作用的。

索罗斯说：“在认知和现实之间存在一个双向的反身联系，这是一种起初会促进自我强化但最终会导致自我击溃的过程，或者说这就是泡沫。每个泡沫都是由一种趋势和一个错误的概念以反身的方式相互作用而形成的。”

10. 实际生活中，很少能够存在真正的均衡——市场价格总是习惯于波动。

均衡是众多宏观经济学家做出假设的基础，然而索罗斯认为均衡其实是一种幻境。均衡可以让数学计算非常完美，但却往往不符合事实。

索罗斯曾说：“经济思考需要开始考虑现实世界的政策问题，而不是简单地制造更多的数学方程式。”索罗斯投资观点的形成并不是以理性为主体的。比如说：“当长期趋势失去动能的时候，短期波动性往往会上升，原因很简单——那些跟随趋势的投资人群此时找不到方向了。”



## 不可不知的经济真相

索罗斯还相信：“繁荣—崩溃的过程在形态上是不对称的：一个长期、逐渐形成的繁荣之后往往是急促、短暂的崩溃。”

### 11. 经济史就是永无止境地上演假话和谎言，而不是真理。

能够用语言解释过去所发生的事件，并不意味着这种解释是正确的或者某种理论的基础能够用于预测未来。人类有一种“事后聪明”的缺点。

索罗斯说：“必须要从头到尾地重新思考经济理论，因为那些效率市场假说、理性选择理论所支持的典范，最后实际上都破产了，与雷曼兄弟之后全球金融系统的破产类似。”

12. 我富有只是因为我知道我什么时候错了。我基本上都是因为意识到自己的错误而幸存下来的。



【第四篇】

楼市之谜



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

## 房地产拯救中国经济？

中国经济和房地产之间的关系，就像是唐僧和孙悟空之间的关系。每次师父被抓走，每次师父遇到危险，都得呼唤孙悟空出手相救。这十年间，房地产拉动中国经济高速增长，功不可没。在 2009 年的危难关头，它又挺身而出，力挽狂澜。虽然房地产神通广大，如孙悟空般武功高强，但猴子毕竟是猴子，它常常调皮捣蛋上蹿下跳，让想买房子的人，不知拿它如何是好。

2012 年之后，中国经济明显降速。是否让孙猴子重新出山，通过重启房地产来刺激经济增长，成为大家最关心话题。由于房价向来对政策高度敏感，如何定义“刺激”，如何理解政策，成为潜在购房者首先需要思考的问题。一个显而易见的事实是，部分城市出台了二套房首付比例降低的政策。这是不是“刺激”呢？

从股市的角度来讲，降低印花税叫作刺激，你的每一笔交易的成本将因此降低，从而获得了潜在的红利；对于一个经济体来讲，伯南克大印钞票开着直升机撒美钞，后来被欧洲人学了去，全球央行都在搞宽松，这也叫刺激。但是对于二套房首付比例降低这件事来说，这可能只是一种松绑而并非刺激。区别一个政策是否是刺激政策，它的判断标准之一是：常规还是非常规。由此观之，美国当

## 不可不知的经济真相

年的零首付低息房贷政策是刺激,因为不花一分钱买一套大别墅这不可能成为常态。非理性的贪婪助长了危机,危机酿成了崩溃,最终引爆次贷危机和全球金融危机。反观我们目前所处的阶段,限购的逐渐退出,恰恰是非常规回归常态的表现。这将成为一种趋势,恺撒的归恺撒,市场的归市场,最终是市场的力量来引导供需。

从2015年的《政府工作报告》中,我们也能看到明显的答案。中国经济未来依靠的是双引擎:一个是创新创业,这是启发智力动力强劲的i7处理器;而另一个引擎,就是加大对于公共产品的投入。所以从《政府工作报告》的角度,我们再也看不到过去把房地产作为一个支柱产业的提法,也没有任何相关文件提到重启房地产来刺激中国经济。

从地产商的角度看,我们也有一个很有趣的发现。某场对话中,有人问到某地产大佬一个问题:你们的业务最近是不是有点被边缘化的感觉呢?结果对方回答:谁告诉你房地产就是做住宅?我们现在做工业地产,我们现在还成立了一家投资基金做资产管理,我们还进军了互联网要做平台。你才做住宅呢!你全家都做住宅!

谁都知道这是一种玩笑般的调侃。会心一笑的背后,它其实揭示了一个很有趣的现象:在过去房地产高增长的那些年,大量央企国企进军房地产,甚至五粮液、茅台也要拿地盖楼,到房地产市场里分一杯羹,以至于有关部门专门出台了文件来约束:不以房地产为主业的央企不允许投资经营房地产相关业务。而后这股“不务正业”之风才得以遏制。时至今日,连最正宗的房地产起家的企业,也在追求所谓多元化发展。这恰恰凸显了主业的困境。所谓买的没有卖的精,他们其实早已发现了行业的瓶颈。

经济发展,行业兴衰,都有其最本质的规律。无论出台什么政策,无论是温和还是刺激,它都是通过改变供需结构来影响价格的。而所有行业的供需,从本质上来讲,都受到一个底层因素的影响:人口结构。

公开数据显示,“80后”人口总数是2.28亿,“90后”是1.74亿,“00后”是1.26亿。由此观之,“90后”比“80后”少30%，“00后”比“90后”少20%。由于中国人有着“买房结婚”的传统习惯,因此,房子的主要消费群体是年轻人。“90后”“00后”群体又有一个特殊之处:其父母多属于“70后”,是赶上中国经济最繁荣时期和地产黄金十年的一个群体,所以这些年轻人中,一部分人可能面临房子不缺甚至过剩的局面。从整个房地产行业的需求角度来讲,这一点,更加压缩了本已减少的需求。

未来,中国楼市整体供过于求的局面似乎已不可逆转。上天入地的孙悟空也难免要进入牙齿脱落筋骨松散的老年期,这是规律,也是常识。多一些常识,少一些偏执,也许能让我们在面对经济和生活变化的时候,更多一分洒脱和泰然自若。



## “李超人”的抛售悬案

2013年以来，李嘉诚频频抛售旗下楼宇物业，引得媒体和市场的持续关注。2013年10月，李嘉诚以71亿元人民币抛售上海东方汇经中心。短短一年后，再次宣布抛售和记港陆。“李超人”频繁的减持动作，究竟意味着什么？大笔抛售的背后，是否还有不为人知的因素？

70个大中城市的房价数据显示，越来越多的城市房价环比下降，开发商的现金状况开始吃紧，甚至行业巨头已经在带头降价，去库存回款，除了少数城市之外，房地产业的整体状况令人担忧。

这其中更引人注意的是李嘉诚的一笔交易。李氏旗下的一家公司叫和记港陆，李嘉诚以近40亿元的价格，卖给了一家名为泛海控股的内地房产公司。自由市场，自由交易，买卖自愿，童叟无欺，无所谓看多看空；况且经济大势浩浩汤汤，也不是一两个人看多或者看空就能够转移的。不过尽管如此，其中的一些细节，作为常识，依然值得拿来分享。

和记港陆何许人也？它下面有两个很重要的商业物业：一个叫港陆广场；另外一个就是港陆黄浦中心，上海人民一定都会觉得十分熟悉，因为它位于上海

## 第四篇 楼市之谜

核心商圈人民广场附近。按照常人思维,既然处于核心地段,应该拿稳捂着不放啊,为何李嘉诚会做出不同的选择呢?其实就在转手和记港陆几个月之前,李嘉诚以 71 亿元人民币的价格出售了一座上海物业叫东方汇经中心。咱们暂且不讨论李嘉诚这三个字,只把它还原到一个普通的商业案例,来算一道简单的数学题,用常识和数据说话。

东方汇经中心建筑面积 11 万平方米,官方数据得房率为 67%,理论可出租面积上限为 7.37 万平方米。这栋写字楼在 2013 年到 2015 年的平均租金约为 13 元/平方米·天。所以,假设每年出租率爆满,那么一年的租金回报为 3.5 亿元。一栋 71 亿元的资产,一年的现金流回报为 3.5 亿,这个回报率仅仅只有 5%,而且请注意,我们是在出租率爆满的假设前提下计算的,实际上海的甲级写字楼市场的出租率多数在六到九成之间波动,也就意味着东方汇经中心的租金回报率其实是低于 5%的。5%是什么水平?在事发当年,余额宝的收益都超过了 7%,甚至一些理财计划和信托产品的收益是超过 10%的。一项成本开支高昂、投资金额巨大的商业物业,持有的现金回报甚至明显低于 5%,从回报的角度,这似乎确实不是一个好生意。

衡量投资和投机有一个标准,投资人更加看重现金的回报,而投机炒作更加关注价格本身的上涨。商品、股票、楼盘、艺术品,甚至一张错版的钞票,都有可能一夜之间突然遭到炒作,但是资金的来去既无法预测也无规律可言。一旦资金退潮,价格一地鸡毛,愿赌服输,并没有人会给炒作的价格上保险。但是优质资产,高现金回报率,每年到手的是实实在在的现金流,这本身就是一道保险。用这个标准,你不仅可以来衡量商业地产和楼盘,还可以衡量股票的价值。

全球最大的地产住宅开发商万科,是内地资本市场一家非常有名的企业,即

## 不可不知的经济真相

使上市很多年已经进入平稳发展时期,但是从股息回报的角度,依然具备一定投资优势。2014年,万科A平均股价是9.34元。同年万科拿出分红方案:每10股分红4.1元。这也就相当于你花934元的最低门槛投资万科这家公司,在当年你就拿到了41元的现金分红,做一道小学除法运算题,你的回报率达到4.3%(而且不考虑2014—2015年万科A股价大幅上涨超过150%)。

同样的道理,假如我们投资一栋管理出众的上海高档住宅物业(在同样不考虑房价本身波动的情况下)作为长期投资并持有,那么我们的持有回报来源就是租金。这个租金回报率大概在2%~3%。这个成绩相比门槛更低的万科A证券,明显成绩偏低。一项资产,无论是实体的楼盘,还是虚拟的金融资产,有了现金回报率这个天平,我们都可以进行很好的比较和客观判断。

在经济和投资中,我们常听到一些过来人的劝诫:规避风险非常重要。科班金融对风险有一个具体定义:价格波动叫作风险。但是你又常常听到巴菲特和另外一些投资大师会说,本金亏损才叫作风险,波动不是风险。而来到真实的商业和投资世界,思考问题的出发点往往是本金回报率,当某项资产回报率明显低于市场平均水平,坚持持有也是一种风险,即使并不威胁本金安全。而反过来,什么是价值?对于一项资产来讲,它最本质的价值,其实就是预期未来带来的现金流收入,对楼盘来讲意味着租金,对公司来讲意味着利润,对股票来讲,意味着分红,这才是价值的来源。

房子里的悬案,破解开来,无非都是常识。

## 美国房地产的惊人答案<sup>①</sup>

中国的房地产行业经过了野蛮生长、高速发展的十年,虽然身高臂长,脸上还挂着点皱纹,似乎是饱经沧桑的大叔,但其实它只有十岁,这是一个小学生的年龄。如果我们想取经,想要借鉴更深远的经验,我们只有去寻找比我们更年长的智者,因为它的昨日,可能就是我们的明天。

很显然,美国房地产百年来的变迁和价格的潮起潮落,给了我们这个十岁的娃娃十倍大的历史样本,从统计学的角度来讲,从更加丰富的样本中归纳出的结论,相对更加接近真实有效。

此刻,美国房地产这个百岁老人,似乎正在经历又一春,不少中国的房地产大佬组团美国拿地置业,在内地房地产发展陷入瓶颈之时,寄望从大洋彼岸打开局面。我们能看到复兴集团的身影,早在 2013 年就未雨绸缪布局纽约,拿下地标性建筑——纽约第一大通曼哈顿广场大楼,而后又重金拿下麦迪逊大道,计划开发 200 米高的豪华住宅。在这个队伍当中,你还能看到绿地 50 亿美元买下了纽约的大西洋广场,后来包括 SOHO、万科等知名地产公司都高举高打,进军美

---

<sup>①</sup> 数据来源:美国劳工统计局、威斯康星大学。

## 不可不知的经济真相

国的房地产市场。由此观之,资本如流水,从来都是从高往低流。这是否意味着中国楼市已高估,而美国地产尚处洼地呢?

幸运的是历史其实已经告诉了我们答案。

在 20 世纪 80 年代末期,日本跟今天的中国一模一样。大量的日本产业巨头到美国去买房置业。当时日本知名企业三菱地产,花了 13 亿美元砸向了美国纽约曼哈顿的地标建筑——洛克菲勒广场。而且,20 多年前的 13 亿美元价值几何,自不必多言。可是砸下重金的三菱地产,短短几年之后,竟然以 3 亿美元倒亏 10 亿的代价物归原主,并没有收获一个完美的结局。所以今天笔者要问就算去美国抄底房地产,真的就能取回真经吗?

其实数据往往和人们的直觉相反,人们往往容易过于乐观地高估投资回报。百年来的美国房地产历史数据显示,房价并不像人们预期的那样以每年百分之十几、二十几的比例高速增长,百年来每年平均涨幅只有 3.07%,比 GDP 增速高不了多少。

而且我们还看到在过去 120 年当中,美国的平均 CPI 每年增幅是 2.82%,所以房价的涨幅扣除掉 CPI,只有非常可怜的 0.25% 的涨幅,这就是百年来美国房地产真实的面貌。即使在 21 世纪初,美国在货币宽松的背景下,催生出一个巨大的房地产大牛市,它也依然难逃 0.25% 的神奇魔咒,在 2008 年刺破泡沫,回归价值规律。所以你很自然就能理解,为什么巴菲特不买黄金,也不投房地产,就住在那栋住了几十年的老房子里。因为相比巴老 50 年年均复合 20% 的增长,区区 0.25% 的年平均增长,不过是大象身旁的一只蚂蚁。

除了价格的涨幅有隐含规律,我们从 120 年来的美国房地产数据中,还找到了另一个有意思的发现:美国房地产的租金回报率也呈现百年来高度吻合的趋



#### 第四篇 楼市之谜

势规律。这个规律是：美国房地产的租金回报，百年来围绕着 5%左右的水平波动(只有 20 世纪 70 年代初美国房租回报率达到 6%)。在极端情况下的 2005 年,甚至仅仅只有 3%左右的回报水平。这就意味着,如果你不打算高抛低吸,做一个炒房族的话,仅仅作作为长期持有,依靠租金回报获得现金收益的话,美国百年房地产的数据告诉我们,这个收益是非常低的,远低于美国资本市场标普 500 指数的年化回报,难怪巴菲特会说,如果你在寻找最傻瓜式的投机方式,那就去投资标普 500 指数吧。

以上美国房地产揭示出的百年规律,它就像是主人手中的锁链,时刻指挥着美国房地产的历史走向,而天下并没有免费的午餐,更没有不散的宴席,资产价格的波动永远围绕着价值,就像心跳跳得太快或者过慢都不健康也不正常一样,因为总有一天它会回归均值和常态,就像每个人的生活起起伏伏之后总会归于平淡。

## 根本停不下来的深圳房价

2016 年伊始，深圳房价新春抢跑，就像一条“鲇鱼”搅动了一池春水，让沉寂多时的房价重新沸腾。国家统计局 2015 年 12 月数据显示：深圳 12 月新建商品房价，同比上涨 47.5%，二手房价同比上涨 42.6%；和 2010 年年底相比，2015 年年末深圳房价上涨 89%。根本停不下来的房价背后，到底是谁在充当那根指挥的神奇魔棒？

深圳房价，在新春的祝福声中，像一只被点燃了爆竹。

在中国家庭的信贷结构当中，房贷的占比是明显高于消费信贷占比的，而且消费信贷在很多地方甚至是下降的。从这个现象能看出，大家对待钱的态度以及用钱的方式，都不是把它花掉，而是把钱变成房子。

虽然大家都认为，房地产这个行业已经从黄金时代进入了白银时代，从白银时代褪色成了青铜时代。但是北上广深还是扮演了饭桌上那个别人家的孩子。尤其是深圳，以国家统计局最新的 2015 年 12 月数据来看，深圳 12 月新建商品房价，同比上涨 47.5%，二手房价同比上涨 42.6%；和 2010 年年底相比，2015 年年末深圳房价上涨 89%。

## 第四篇 楼市之谜

为什么深圳的房价竟然比北京和上海还要涨得离谱呢？一个普遍的解释是说，深圳这个城市更加开放，人口一直保持着非常高速的涌入。作为改革开放的前沿阵地，深圳一直都更加拥抱市场，鼓励年轻人来打工、就业、创业，甚至你走在深圳的街头或者地铁，都完全看不到像相邻的广州或者香港那样，随处可见白发苍苍的老人的现象。

如果这个逻辑成立，那么值得我们来思考讨论的是两件事：第一，人口的流入到底是不是造成房价上涨最核心的原因？第二，深圳未来是否还能继续保持如此之高速的人口流入？

人口的流入带来了高房价吗？

我们可以拿当年日本的例子来证明。大概从 20 世纪 90 年代开始，日本经济经历了“失落的二十年”。1990 年，日本房价暴跌，股价暴跌，当时日本东京都地区的平均土地价格大概是在 140 万日元/平方米。到了 1995 年，短短三五年时间，这个数字降到了 60 万日元/平方米，平均地价近乎腰斩，更不用说房价，自然也大幅下跌，直到今天，东京的房价遥望当年的历史顶点，也只能望洋兴叹。但是反观东京都地区的人口，从战后 1945 年东京都地区大概 300 多万人口开始，一路指数增长，到了 1990 年，东京都地区的人口增长到了 1186 万。到了 2000 年，又过了十年，这个地区的人口超过了 1200 万，它的人口直到今天都在增长。这里面显而易见的疑问是，为什么日本人都往东京涌，人口在一直增长，但是房价却下跌了呢？

虽然人口的流入确实会影响房价，但是决定房价的核心其实还是收入水平。尤其是收入最高的那一拨人，他们的收入是否能持续增长，这是最重要的核心。而高收入阶层的收入增长，又主要来自于金融资产的价格是否能持续上涨。举

## 不可不知的经济真相

例来说,硅谷的房价是全美国差不多最高的,一直下不来,因为纳斯达克指数一直没有下来。再比如说,当年杭州的房价为什么全国闻名,你去看看当时中概股在美国的股价表现,一直受到追捧,一大批敲钟上市的高管突然获得股权变现收入,他不买房子买什么呢?深圳房价的上涨,不能不说和2015年上半年创业板的大涨有关,而且深圳良好的创业环境,孕育了一大批成功的新兴企业,他们的收入在不断增长,也支撑了高涨的房价。

最后的总结是,任何的经济现象,甚至人类社会,都遵循一个普遍规律,叫作均值回归,当房价涨得过于离谱,脱离了收入水平,那么房价收入比最终会受到比地心引力更加强大的、均值回归的力量的矫正。

## 日本人不买房

不仅仅在中国,房子在全世界各地都是一个主流的投资品种。来到日本探访,最令人震撼的是日本人看待房子的态度。一般日本人的观念认为房子跟汽车一样是会贬值的,因为它是一个商品。既然是商品,就会有损耗,会有新旧之分、贵贱之别。汽车到手第二天就会贬值,那么对于日本人来讲房子也是一样。他们看待房子,会把房子看成一个三明治,下面是土地,上面是建筑物,房子卖出去的第一天开始,三明治上面的面包,也就是建筑物,就开始贬值,一般新房子在15年后,建筑物价值会进入一个稳定期。

在日本,尤其是东京,大多数人以租房为主,年轻人是根本不考虑买房的。即使结婚,很多人也不买,而是租房住。一般来说,结婚之后有了孩子,确实确实有改善的需要,才会去考虑买房子。

日本年轻人的月薪大概在20万日元左右,也就是1万多元人民币。让我很好奇的一点,他们没有像当今中国大众创业,人人都想着上市把公司卖掉,出任CEO赚大把钞票,日本年轻人不这么想。可是众所周知,在东京生活压力大,为什么他们没有想着挣钱呢?其实是因为日本社会很像北欧的社会,高度平均化,也就是你干好干坏差不多,而且产业饱和,所以你没有一夜暴富的机会。你只要



## 不可不知的经济真相

好好上班,哪怕打一份零工,也会有1万多元人民币的月薪收入(房租占到将近一半)。对于这样的上班一族来讲,与收入相比,东京的房价确实是非常昂贵的。

日本的房价究竟如何呢?在东京最核心的地段,一套几百平很好的公寓是9000万日元,也就是500多万人民币,东京绝大多数的公寓价格是在200多万元人民币。不过对于大多数日本人来讲,他们所谓的买房不是买公寓,公寓是用来给他们租住的,买房特指的是买带车位的两三层的那种小独栋。在东京买这样的房子大概在5000万日元以内,5000万日元也就是300万人民币左右。当然,这些小独栋一般不会在最核心的地段,都是在地铁沿线,离最核心区都有些距离。而且非常重要的一点,日本房子都是捆绑土地产权一起销售的,这个价钱包括永久的土地地权,即使你买的不是独栋是公寓,也按着整个大楼的户数平分下面的土地地权。

东京房子的投资回报平均在8%左右,扣掉各种税费、保险之后,基本在6%左右。什么叫回报?对房子来讲获得收益无外乎两种:一个是资产本身的涨跌,也就是俗称的炒作,但是只要你不变现不卖出,账面上的纸面富贵没有任何意义。其实对于资产来讲,大家一般认为投资的回报是这个资产直接带来的现金流的流入,对房子来讲就是房租。日本东京的房子租金回报在6%~8%,是非常高的。

那日本人不买房是不是因为房价本身一直不涨呢?其实日本不光是房价不涨,日本的物价包括房租,基本上都是十年零涨幅。我有一个留学日本的朋友告诉我,十年前日本的一瓶瓶装水就是100日元,现在还是100日元,十年前他父亲在日本生活时,房租是70000日元,现在他还住在他父亲当年住的那个房子里,现在租金也还是70000日元,根本没有任何变化。所以日本的这个房子问

题,绝对不是房子本身的问题,而是跟经济环境有关联的。日本这 20 年陷入了比较严重的通货紧缩。市场在萎缩,有两个原因:一个是日本国内遭遇了非常严重的老龄化,年轻人少了自然购买力也会不足,那房子、车子就没人来买了。还有一个原因,国际市场也在萎缩,过去日本不仅可以卖向岛内还可以卖向全世界,日本的电子产品包括汽车畅销海外,但是现在特斯拉汽车横行全球,包括中国的一些廉价产品也畅销海内外,把日本的份额都抢走了。所以现在对日本来讲,卖给海外卖给国内都遭遇了问题。严重的通货紧缩使得他们的价格十年零涨幅。

我有一个日本朋友,正好在 20 世纪 90 年代经济破灭的时候离开日本来到了中国,在北大读书学历史,毕业之后他又回到了日本。这时刚好赶上日本经济从过热突然转冷,出现了断崖,工作特别不好找。他对中国和日本两地的环境和文化都比较熟悉。我问他怎么看待日本人不买房这件事,他说,房子是用来住的,对于日本人来讲,拥有两套房子,不如有一套房子里面有两个卫生间,这样更方便。

经历了“失落的二十年”,日本人对房子产生了巨大的观念变化。曾经他们也像今天的我们一样买买买,买房买车,到美国洛克菲勒中心买地标,甚至曾经东京都的房价可以买下整个美国。日本人当年拿着坚挺的日元到全世界旅游,也跟我们今天一样买名贵的奢侈品,但是经历世事沧桑之后到了今天,这些四五十岁的日本人他们发现,所谓的“拥有”不过只是一个妄念。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

【第五篇】

# 行业风口



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



## 价值连城的“地下三剑客”

—

地底下埋着三剑客，它们的名字分别叫煤炭、稀土和锂矿石。别看这些东西灰头土脸，但是它们可能给我们带来巨大的机会。

先说大哥，煤炭。这东西黑不溜秋，两千多年前汉武帝不识此物，问当时的大智者东方朔。东方朔告诉他，此乃前世之劫灰也。什么意思呢？恐龙们没有逃过当时的劫难，所有的植物也没有躲过去，它们在土里面躺了无数个轮回，当我们透过这些黑亮亮的晶体看过去的时候，似乎都能感受到一份巨大的苍凉。而今天，它们的苍凉主要体现为价格下跌。这和煤炭的两个用途直接相关：动力煤发电，焦煤炼钢。无论是最近北京的阅兵蓝，还是上海的迪士尼蓝，都和工业减速有关。具体说来，房地产和汽车行业减速，钢铁需求减少，煤炭消耗大降，于是中国的煤炭企业们都是争先恐后悄悄降价。因为煤价稍微一调高，电厂不买账，不下订单，只有更跌价。从煤炭的身上，你能看到投资拉动，能看到大工业时代的背影。当年的好生意，变成了今天的好生气。

再说稀土，大概在前几年，以稀土为代表的一批稀有金属火了，不管到哪里

## 不可不知的经济真相

都是红毯相迎粉丝相送,公司业绩向好,股价隔三岔五就涨停。当然,生在一个不差钱的时代是投胎的技术活儿,因为当时,美国第二轮量化宽松政策(QE2)出台,于是大水漫灌。当钱太多时,钱自然就会变得不值钱。即使你姓美,漂亮得不像实力派,也终归逃不过物以稀为贵的普世价值规律。当美元开始贬值时,所有的资源品都开始大涨了。在那个年代,“90后”还没开始创业,当时是“70后”和“80后”绞尽脑汁抗通胀的年代。

稀土盛世,就诞生在这样一个货币贬值、物价飞涨的时代背景下。俗话说:人红是非多。爆红的稀土,也引来了舆论的哗然。大家都在质疑:中国的稀土储量虽是全球最大,但毕竟是稀缺资源!为什么我们要以白菜价将其出口到日本呢?于是政策限产,稀土继续涨价。当年所有投资稀土的公司或投资者,都赚得盆满钵满。当大家沉浸在贪婪的梦境中时,却很少有人去深究这东西为什么要出口到日本。日本有全球最顶尖的电子工业,虽然你手里拿的苹果手机是美国人设计的,但是在制造环节,大量高精尖的电子元器件产品只能向日本采购,而稀土,恰恰是智能手机从液晶面板、芯片到主板生产所需的非常重要的一种稀有金属。

但是,就像明星会过气一样,今天的稀土虽然依然重要,但其热度已大不如前。因为智能手机行业自打2007年推出iPhone,近十年间市场趋向成熟,到今天相声演员们也纷纷转行去做手机销售,能够看出,这个行业已经走向饱和与过剩。我们再去看广晟有色的财报(稀土龙头之一),虽然收入还在勉强增长,但是毛利率从2011年的顶峰开始节节败退,现在几乎打了五折。伟大的公司,某种程度上和人的命运很像,有时候不过是你正巧踏在了时代和产业的鼓点上而已。

## 二

下面,我们的主角——锂矿石——它马上要以小鲜肉的姿态登上历史舞台了。

锂矿石不像稀土是中国独大,这东西澳洲有不少。于是在 2012 年,就有一家中国的企业很有先见之明,直接把当时全球正在开采的品位最高的锂辉石矿买下来了。<sup>①</sup> 于是后来国内超过 70% 的锂矿的供应,都从这家公司来。

那么为何大家都在抢这个锂矿呢? 原油价格一跌再跌;煤炭钢铁铜铝锌,这些老大哥一首“红歌”唱响三十年的岁月一去不返,只能靠降价促销“走穴”惶惶度日。在所有大宗商品都在下跌的全球性困局中,锂矿石从 2009 年每吨 1500 元到现在价格接近翻倍,这里面一定藏有玄机。

当你深入这个产业后才会发现,锂矿石可以用来提炼和制造碳酸锂。这可不是碳酸饮料,而是一种重要的原材料,可用来制造电池的正负极和电解液。于是它就变成了一个我们很熟悉的东西,叫作锂电池。当这个神奇的化学反应公之于众后,广大中国企业们再次一拥而上,就像在禁区里看见了足球,冒着争来抢去犯规被判点球的风险展开激烈竞争,都以为自己可以得“锂”不饶人,人人都想“锂”鱼跳龙门。在这种过度竞争之下,多数企业获利微薄。因为它们都只会把矿石批发过来,再干些稍稍加工的粗活。而那家真正早早买来矿石,坐拥上游垄断而掌握定价权的企业,在这时候,却会露出一丝蒙娜丽莎的微笑。

在这神秘的微笑背后,确实存有诸多疑问。其实锂电池并不新鲜,20 世纪

---

<sup>①</sup> 天齐锂业 2012 年收购澳洲泰利森。

## 不可不知的经济真相

末的大哥大就用上它了，标志性场景是大饭店和会议室，还要配合语调上扬、音量放大。如今，耗电量更大的智能手机，虽然人手一部需求广泛，但是毕竟产业已近饱和，所以手机锂电池面临过剩压力。如果你说新能源汽车要用电池，比亚迪研发锂电池汽车已很多年了，巴菲特在老伙计查理·芒格的怂恿下，早在2008年就投资了比亚迪，伯克希尔·哈撒韦的大名，赫然印在比亚迪的十大股东之上。可是历经岁月冲刷，产业阴晴圆缺，股价有涨有跌，似乎并没有看出它有多大的进一步爆发的征兆。况且多年之前，从风能到太阳能，从无锡尚德到超日太阳，它们都曾是清洁能源的宠儿，和我们上面讨论的内容有相似之处，但为什么都一个个相继倒下了呢？锂矿石和它身后的新能源产业链，在今天究竟是否具备投资价值？

### 三

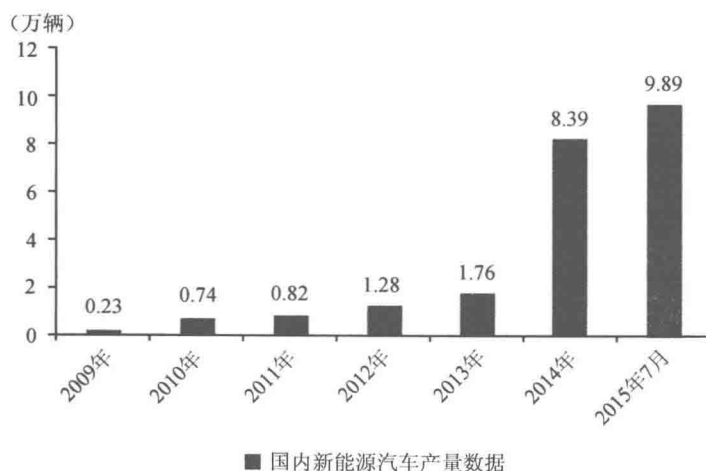
其实有前景的好行业有很多，但是好行业未必等于好投资，它中间缺掉的重要一环是产业爆发。比如长生不老药，这肯定是个好生意，两千多年前秦朝人民就知道它好，于是徐福东渡日本去寻找仙丹妙药以求长生不老。可是两千多年过去了，这个产业到现在都没有爆发。这样的例子很多。生物制药、基因测序、人体冷冻、人工智能，这都是很好的行业，将来里面肯定会产生伟大的公司，可是目前它并没有爆发，所以机会并不大。

比如大家熟悉的可口可乐，它1886年就诞生了，已经出名好几个世纪了，但是为什么直到1987年之后，巴菲特才投资它？一方面是因为股灾之后，遍地黄金，能捡到便宜货，买得便宜是投资的第一要务。还有一个重要原因，20世纪80年代末，像可口可乐这样的大型跨国公司开始实行全球化战略，它开始来到拉

美,来到东南亚投资设厂,开始全球化的布局。以前只是美国人民爱喝可口可乐,而跨过这个爆发现点,一旦成功,那么就变成了全世界人民爱喝。所以,好行业、好公司,再加上一个非常重要的产业爆发现点,才是好投资。

有了以上的基本思路和逻辑,我们还需要一个非常重要的证据和数据,才能去判断我们持续跟进的锂矿石和新能源产业。

从无数不佳的经济数据中,我们有了一个令人惊喜的发现,就是新能源汽车的产量。2015年8月份汽车销量大概只有4%~5%的增长,但是新能源汽车却有400%的增长。那么这会是一个月的个案吗?很显然不是,从2014年开始,新能源汽车的销售和生产就已经呈现出了整体爆发(中国汽车工业协会数据显示,2014年新能源汽车生产78499辆,销售74763辆,比上年分别增长3.5倍和3.2倍)。假如说之前几年叫作稳定的线性增长,那么从2014年开始,这个行业很可能进入了奇点时刻,进入了指数级别增长的时代。



来源：中华人民共和国工业和信息化部



## 不可不知的经济真相

经过以上的分析,我们似乎得到了一个圆满的论证、一个完美的闭环。但是仔细思考,我们会不会还遗漏了一些重要的东西呢?

你还记得曾经的风能和太阳能吗?和我们今天看到的新能源的火热是不是有相似之处?而且更可怕的是,它们当年甚至具备了产业爆发的特征。我们去查查数据,看看那些做薄膜的生产企业的出货量,不仅在国内爆发,还冲出亚洲走向世界,产品都卖到欧洲了。听起来是不是很像当年巴菲特的那笔成功投资?国际化嘛。但是,风能和太阳能为何没有让我们实现财务自由,反而成为心头之痛呢?

这里面问题的核心是,产业爆发虽然对一笔成功的投资至关重要,但更进一步的是我们要思考这个爆发是什么因素所导致的。是市场发展,产业成熟,瓜熟蒂落一般,在自由市场中像自由恋爱一样爆发?还是被有形之手,在父母之命媒妁之言的引导下爆发的呢?很显然,因为高昂的成本,当年的风能和太阳能并不具备真正的市场需求。这个“市场”是被当时欧洲政府高额补贴出来的一个表面繁荣的市场。这种繁荣,一定会吸引来无数企业投资生产,于是过度竞争,供过于求,最后利润下降。这就好比荒野中的一块肥肉,你扔出去,立刻会招来无数的秃鹫,最后,肥肉没吃到,秃鹫也在撞击中死伤一片。

说到这儿,三剑客的故事暂告一段落了,就像在一部戏当中明星画龙点睛的作用,但我们终归是要透过明星去看戏的。锂矿石贵为当今的明星,透过它,你能看到整个锂电池和新能源产业,似乎已经站在了全面爆发的前夜。能否挖出投资机会?剩下的就看你的啦!

## 失宠的“羊贵妃”

2015年8月CPI(居民消费价格指数)揭晓,宣告居民消费价格指数重回“2时代”,创出年内新高。在刚刚经历了经济减速之后,通胀似乎又卷土重来。拿什么来保卫我们的钱包?在物价走高的背后,人们又发现了一个反常的现象:羊肉价格却遭遇到大幅下跌。这些反常的现象,这些令人困惑的诸多疑点,究竟意味着什么?

CPI走高,往往都是因为风口上的猪,“二师兄”的价钱从来就没下来过。而它花果山的好朋友们,蔬菜瓜果也跟着起哄,这些占据CPI权重最大的食品,联手推高了居民消费价格指数。

在这一群浩浩荡荡的队伍当中,有个家伙,特别不合群,那就是羊。在市场上,羊一直有一个绰号叫“羊贵妃”,因为羊肉价格连续上涨13年,所以得此封号。但是2015年开始,人们惊奇地发现,羊肉、羊皮,都出现了两位数以上的巨大跌幅,羊皮的单价竟然整整跌掉了一位数!

市场上对这个问题,有很多版本的解释。悲观的人会很郑重地告诉你说这是严重的通缩才有的现象。对于经济体来讲,如果通胀是肥胖,还可以通过货币

## 不可不知的经济真相

政策的调节来减肥；那么通缩则严重得多，它好比是小孩子厌食，比大人减肥更加麻烦。通缩论受到了很多人的反驳，比如北上广深的楼市还在涨价；猪肉、牛肉、鸡蛋，别的产品价格也都在涨；而火锅店的生意依然火爆，似乎单从羊肉跌价，并不能得出通缩的结论。

此外，另一个版本的解释叫周期论。世上万物皆有周期，大到星体运行，地球和月亮的公转自转有其严格而精确的周期；小到经济体，10 年一个大周期，5 年一个小周期；甚至每个人的生理身体状况，都是有周期规律的。从价格的周期来讲，典型的现象是猪周期，猪肉价格一般 2~3 年完成一个涨跌周期。之所以会呈现这样的规律，是因为猪肉是有刚需的，当大家都发现猪肉价上涨，养猪仔比上北大要赚钱时，猪肉就会因此供过于求，导致价格下跌。跌价导致养猪户减少，猪肉供应减少，价格重新上升。有人就认为，羊肉价格的下跌，也是相同的周期规律在背后主导：当猪肉下跌的时候，有人转而去养羊了，于是羊肉供应爆发，价格下跌。可是，如果这个判断成立，我们应该会看到一个清晰的、同样跟在猪周期身后的羊周期。但是很遗憾，历史数据只看到了羊肉价格连涨十多年，并没有看到任何周期规律。

在常规的视角无法做出解释的情况下，我们准备从全球的视角下寻找答案，下一站，我们直飞澳大利亚和新西兰。

在这里，我们发现了两条非常重要的线索：第一，新西兰的牛奶价格出现了剧烈的下跌，2014 年当地人还在讨论牛奶白金热，但是短短一年白金就变成了白菜。权威的全球乳制品贸易(Global Dairy Trade)数据显示，新西兰牛奶价格指数从 1500 下跌至 500，距离前些年的高点，整整跌掉了 2/3。第二条重要的线索：从 2014 年开始，澳洲的羊皮就开始大跌，澳大利亚羊皮一年跌掉了 85%，新

西兰羊皮则下跌了 40%，似乎，喜羊羊哭泣、羊贵妃失宠，不仅仅是中国现象，而是一个全球的问题。

此外，更加罕见的是，澳元汇率创出了 6 年多以来的最低点。作为全球有名的高息货币、强势货币的澳元，竟然开始出现大贬值，这究竟是因为什么？货币、汇率和农业产品价格同时下跌，这背后一定是哪里出了问题。

一般来讲，强势货币往往与强劲增长的经济相互匹配。可是如果货币强，而经济弱，这就好比小马拉大车，好比让 386 电脑跑 Windows 10，会吃力带不动。现在澳洲的现状是，铁矿石价格下跌，牛羊肉价格下跌，疲弱的澳洲经济带不动强劲的澳元，只有货币贬值，才能刺激澳洲产品的出口。在澳元贬值和羊肉下跌的双重折扣之下，它们的羊肉来到了我们的市场，每千克竟然比国内要低 30 元，于是便宜的售价带来了大量的海外供应，对我们的羊肉制品产生了巨大的冲击。

似乎我们已经找到答案了，好像澳洲大草原上温顺的绵羊，就是导致我们羊贵妃失宠的头号嫌疑犯。可是，疑点并没有完全消除，为什么羊皮的跌幅比羊肉还要大得多呢，而且无论是澳洲还是中国内蒙古，同样都是跌幅巨大，这又怎么解释？

首先，羊皮和羊肉不同，羊皮主要的作用是工业加工，制作皮制家具和皮衣等产品。中国是目前全球最大的羊皮进口商，也是全球前五的羊皮制品商，俄罗斯是我们皮革产品第一大客户，可是俄罗斯货币今年经历了大幅贬值，笔者曾在《卢布危机》中讲过，卢布贬值导致购买力下降，中国出口的这些皮质产品会令俄罗斯难以承担，因此我们的出口就会受影响。于是，我们只能改变战略，出口转内销。

可是国内市场也步履维艰，因为皮衣、皮制家居，都有奢侈品的特点，经济放

## 不可不知的经济真相

缓会减少奢侈品销量。尤其皮质家居,它又和房地产高度相关,房地产业增速放缓,房子库存不断高企,那么家居行业的销售,也因此直接受到影响。

至此,答案的拼图已经凑齐,然而失宠的羊贵妃却给我们出了一道难题,我们的产业如何寻求转型和出路呢?

站在今天“互联网+”的时代背景下思考这个问题,我们有点启示:首先,企业改善利润无外乎两件事,开源和节流,要么做大蛋糕提高销售,要么通过规模效应和技术革新降低成本。在经济放缓的背景下,利用互联网和电子商务平台,改善中间环节成本,降低流通费用,这是有可能做到的。比如有一家上市公司叫上海钢联,作为一个传统而且过剩的行业——钢铁,把它放到网上买,不仅产能得到了消化,而且作为这家平台,它也创造了价值,获取了利润,实现双赢。

其次,有人说互联网时代不需要品牌,这个观点恐怕是有待商榷的。因为互联网带来信息的充分对称,大家的产品也几乎没有太大差别,这个背景下,最大的差别可能就来自品牌。为什么配置相同、体验相似,但是贴上一个苹果的牌子,手机就能卖得比别人贵,销量还更好呢?再比如,同样是橙子,为什么贴上了褚时健先生的标签,褚橙就能销量爆发呢?再比如,为什么日本的神户牛肉能够卖出天价,而不受经济波动的干扰呢?不仅仅因为日本人给牛按摩听音乐,除了注重饲养的品质,他们还善于培养和经营“神户牛肉”这个品牌。

从羊贵妃的身上,你能看到兴衰,也折射出了全球的缩影。我们已经被国际贸易和互联网牢牢绑在了一起,就像三国时期曹操的连船一样被彼此捆绑。我们只有内省,不断通过创新,来应对全球经济的放缓,以此冲破连船的裹挟。



## 颠覆未来的共享经济

有人说,这两年最热门的职业,不是公务员,而是 Uber 司机。

给 Uber 司机皮夹子里放满钞票的,是一家叫作 Uber 的美国互联网公司。虽然还没有上市,但经历连续数轮的融资之后,UBer 的估值从 100 亿美元一路飙升到了 700 亿美元,这个规模要远大于全球最大的住宅地产公司万科,甚至比畅销五大洲的爆款高铁制造商中国中车还要大。而 Uber 却只是一家不制造任何实体产品的互联网公司。它背后的成功秘诀就是四个字:共享经济。你无须拥有,却能愉快使用,这就是共享经济。

共享经济的出现,基于两个历史性的因素:首先,全球制造业产能过剩。因为东西多了,于是就有聪明人琢磨着怎么让它产生效益,闲置的车子、空置的房子,甚至手艺人的时间,都可以拿出来与人分享,反正闲着也是闲着,在追求效率和效益的当下,有大量闲置的资源期待被标价,期待被人认领和宠幸。

共享经济的出现,除了繁荣和富足的海量产品的支持,它还需要一个天时的条件,就是移动互联网的普及应用。它消除信息不对称,解决了一个终极问题:让你知道我有,让我知道你要。可是为什么 PC(个人计算机)互联网时代,没有出现共享经济呢?因为我们知道彼此的存在,却找不到彼此的位置,两个人中间

## 不可不知的经济真相

像隔了一块镜子,只能看到自己,却找不到对方究竟在哪里。位置问题,在智能手机全面普及的移动互联时代,被迎刃而解。

共享经济能够得以井喷发展,除了上面的两个刚性条件,它还需要一个软性的条件,这一点直指人的内心,其始于大脑深处观念的改变。共享经济之所以最早在美国出现而不是中国,因为我们这一代人没有经历过中国香港和美国当年次贷危机引发的楼市变化,我们都认为一个看得见摸得着的产品、一个实实在在的东西、一个资产,买了放心、持有安心,即使不用,也愿意购买。但是经历了楼市变化的洗礼之后,美国人最先意识到:原来房子这么靠谱的东西也是会跌的啊!既然车子会折旧,房子会贬值,手机会过时,那么“拥有”,这两个字的意义在哪里呢?我只要能使用,我为这个使用价值付费不就可以了么!

念念不忘必有回响,经历了如此巨大的观念改变,又巧逢经济的饱和、移动互联网的兴起,共享经济模式走到了因缘际会的十字路口,一瞬间,那些产品的提供者和消费者,就像失散多年的兄弟,在各类网络共享平台上深深相拥。

人们适应新事物的能力总是比我们想象的更快,共享经济极大地提高了效率,降低了生活的成本,大家突然顿悟:完全没有必要去购买某些有形的产品啊!因为它不是一个资产。什么叫资产?就是一个能不断给你带来预期收益的东西,比如能收租金的房子,能带来分红的股票,甚至能天天下蛋的母鸡,这都是资产。可是一台一周只开一次的汽车,占用了你大量的资金,它还无法给你带来收益,于是它就从资产,变成了负债,变成了需要不断补贴现金进去的负资产。观念的转变,让同一个事物,在人的眼中从天堂,变成黑洞。

大家突然顿悟,原来就像剥香蕉一样,使用价值是可以从所有权中剥离出来的啊!于是有人放弃了买车,选择了叫车;有人放弃了购买昂贵的框架眼镜,选

择了可以日抛的隐形；也有人放弃了豪掷千金购买乡间的度假别墅，选择去 Airbnb 上住遍全球最具特色的房间。当大家都只选择了使用权，那么请问，那些所有制造有形产品的公司，还把东西卖给谁？这才是终极的问题，同时也在提醒着人们，世界上没有任何一种绝对完美的解决方案。它都会在解决一个问题的同时，衍生出另一个未曾想到的新问题。

这也让我们想到了一个更加深刻的问题：为什么这些年总是发生经济危机？

这是自由市场经济的原罪，任何一次经济危机的本质都是过剩危机，20 世纪 30 年代的大萧条也不例外。经济的萧瑟导致人们的收入不断下降，大家已经没有更多的钱用来消费了，所以需求停了，产品卖不动了，但是在逐利的基因本能和资本贪婪的原罪驱使之下，工厂还在疯狂扩张产能，最后导致严重过剩，危机爆发。甚至到近几十年，相似的宿命轮回反复上演，那些制造汽车的美国巨头企业，通用汽车、福特汽车，它们的股价都是在 2000 年左右到达巅峰，然后一路走下神坛。为什么会这样？因为当它们的产品渗透率到了一定阶段之后，人人都开上车了，一个家庭已经拥有好几辆车了，企业还能把产品卖给谁呢？同样的道理，可以应用到电脑、手机。那些看似能创造奇迹的公司，都不可避免地遇到产业规律的困境，所有仅仅只是制造实体产品的公司，都会或早或晚地触碰到那个或高或低的产业天花板。经济危机和大公司的衰败，大多是遇到了需求的天天花板，所以多数制造业公司都是属龙虾的，大红之日，也是大悲之时。一旦市场饱和，产品滞销，利润停止奔跑，那么股价就会掉头向下，遭遇戴维斯双杀，这是所有投资人心头的噩梦。

所以，作为一个投资人来思考这个问题，到底什么样的公司能从这种宿命般

## 不可不知的经济真相

的产业困境中突围呢？

显然，基于共享经济模式的公司，天然不惧怕产业天花板的瓶颈。比如说租车，你不用担心租完了没人要了，因为总是有人有这个需求的，而且今天的需求用完了，明天又有其他人的新需求产生了，这其实是一个典型的快消品特征。巴菲特的多数投资案例：可口可乐、箭牌口香糖、吉列刮胡刀，都是基于这个道理，它们没有天花板或者天花板非常高。

苹果公司的故事也极具启发性。苹果公司 1976 年就创立了，但是你可能直到 2007 年看到 iPhone 时才第一次听说这家公司。苹果公司当年虽然革命性地降低了个人计算机的成本，把高科技第一次带入了寻常百姓家，但它无法避免产业的饱和、产品的过时。苹果真正成为全球市值最大的公司，从一枚“苹果”变成了一个“宗教”，其实根本不是因为它发明了 iPhone，而是因为它有了 App Store，它开始由卖产品，转为卖服务。再比如星巴克，它在卖马克杯吗？它在卖咖啡豆吗？它甚至都不是一个卖咖啡的，它卖的是一种空间和氛围，让你总想约朋友来这儿坐坐，聊聊创业谈谈人生，它也不是卖一个具体的产品，而是卖一个服务。再比如中国的海底捞，它也不是卖一个铁疙瘩硬邦邦的锅和一个实体的制造业产品给你，它一样在卖服务。

今天，整个中国经济最有活力、估值膨胀速度最快的一批公司——饿了么、滴滴出行，它们全都不只是在卖一个具体的制造业的产品，因为那样会遇到饱和。它们都是在提供一种你无可或缺的服务。所以我们能得到的投资启示是：从单纯的制造一个有形的产品，转型为提供一个你天天需要的、不可或缺的服务，这不仅是未来的创业逻辑，也是作为投资人的投资逻辑，更是中国经济创新的希望，也是资本市场下一个伟大公司的胎记。

## 数字时代的大航海

当今中国有很多优秀的公司,但是比肩全球,能称得上“世界级的公司”的,多数其实还是出自互联网行业。有人说,从这个角度看历史,主角并不是房地产,而是“腾讯的十年”。腾讯自打 2004 年登陆香港市场,十年间超过 200 倍的市值增长,让世人明白什么才叫见证奇迹的时刻。而京东商城、阿里巴巴相继登陆纳斯达克和纽交所,也让内地资本市场和我们的创业板闻风起舞、连续上涨。这就好比说一个彩票投注站开出来一个亿元的大奖,然后所有附近的小区居民都自我感觉良好。可要知道并非人人都能中头彩,互联网的造富能力虽然强大,但它并不保证能批量生产伟大的公司,互联网和它背后的整个科技产业,其实就是一场华丽的冒险,其惊心动魄、精彩纷呈,像极了当年历史上的大航海时代。

第一点,冒险精神。今天这些互联网财富神话,在它一开始并没有剧透,你在开场时并不知道谁才是未来真正的主角。扎克伯格要改变世界,演讲中为青年学子指点江山勾勒恢宏图景,可是在创业之初,他只是做了一个小网站,希望哈佛男生能顺利约会到哈佛女生,谁能想到一张覆盖全球的社交网络将由此编织而出。就像当年哥伦布一样,他其实是去找印度的,可是不巧没带“GPS”迷路了,歪打误撞发现了美洲大陆。冒险途中,不仅仅需要艺高人胆大,还需要实力



## 不可不知的经济真相

土豪倾情相助。刘强东背后有投资女王徐新，哥伦布当年背后也有女王伊莎贝拉投资的天使轮，所以伊莎贝拉才是风险投资的开山鼻祖。冒险精神，其实并不是鼓励大家做愣头青，把脑袋别在裤腰带上闯天涯。冒险精神其实有着高度的理性意识，因为有严格的契约精神：到了目的地好处大家分，封你当总督，给你期权，你要好好干哟！所以才有人抛家弃子登上了驶向远方的大船。世界上没有无缘无故的冒险精神，创业创新要承担巨大风险，其实背后往往有你看不到的精神和财务激励。

第二点，扩张与连接。互联网产业的发展是没有边界的，它的使命就是拼命扩张与连接。这一点也像极了当年的大航海时代，当年西班牙和葡萄牙的无敌舰队，在无边的大洋上编织全球网络，一条条贯纵的航道，连接了全球不同人种、物种，人们在这张大网之上交换资源、交换商品，谁的航海版图更大，谁能连接的大陆和岛屿更多，谁就能得到更多的交易机会，从而获取更多的财富。今天的互联网产业，也遵循同样的扩张逻辑，在无数个春秋之后，3Com 公司的创始人罗伯特·梅特卡夫把这个重大规律揭示了出来：网络价值以用户数量的平方的速度增长。一个网络中的用户越多，大家彼此连接越方便越容易，那么这个网络的价值就越大。假如说大航海时代的网络，让全球不同人种得以交换资源，那么今天的移动互联网，则打破了时间和地点的限制，让人们每时每刻都可以自由交换思想、交换信息、交换能够想象的一切资源。梅特卡夫定律是一个令人兴奋的伟大发现，某种程度上，它奠定了互联网产业发展的底层逻辑，为什么今天 BAT（百度、阿里巴巴和腾讯）们不停地进行大手笔并购？为什么滴滴、快车化干戈为玉帛合二为一？为什么大众点评和美团也从对手走向联手？因为合并，能带来最大化的网络效应，网络效应的秘密是指数效应的平方关系，而不是简单的一加

一大于二。所以，一家优秀的互联网公司，一个好的产品，应该具备越多人用越好用的特点。当你明白了这些时刻在起作用的基本规律，那么你就具备了洞察历史、看透现实商业的火眼金睛。

第三点更有趣，假如说今天互联网的高速发展，就像当年的大航海时代，带来了创新和大笔的财富，可奇怪的是，它的引领者和创始人，西班牙和葡萄牙竟然是今天欧洲最 low 的穷屌丝，“欧猪五国”里它俩长期在董事会占据了两大席位。为什么当年的高富帅今天竟然穷困潦倒了呢？假如当年的大航海相当于今天最有前景的互联网产业，那么为什么他们没能持续辉煌呢？

这里面，恐怕有一个很大的问题：西班牙和葡萄牙从古至今都没有核心制造业，这就造成了它们的产业严重的空心化。早期的海洋文明，促进了信息的沟通和贸易的交流，但是换来换去，你的产业没有芯儿。为什么德国在欧债危机中没生病？因为德国的制造业基础扎实，实业过硬。大航海时代没它什么事，今天互联网方面，好像它也掉队了，可德国在不声不响低调地埋头用功，德国目前在全力推动工业 4.0 计划，也就是第四次工业革命。其核心就是产业互联网，什么意思呢？就是从原材料到生产，到仓储物流，即制造生产的全过程互联网化，它没有直接面对消费者，但是它对制造业生产的全过程，进行了数字化、信息化、智能化的全面提高。这是制造业与互联网之间的一次全新的尝试和伟大的融合。

即使今天互联网领域言必称美国，谈硅谷，但是别忘了，即便美国互联网再发达，美国也是有制造业的。从波音飞机到通用汽车，从 NASA 的火星探测，到挖地三尺的页岩气技术，这些全部都是扎扎实实的制造业成果，甚至在数字技术领先全球的当下，美国总统奥巴马都在不断强调，美国需要吸引制造业回流，要重振美国制造业。

## 不可不知的经济真相

所以,这对我们今天互联网产业的最大的启发就是,假如仅仅只是发展互联网,不停盲目扩张而脱离制造业,那么最后的命运就很可能是像西班牙和葡萄牙那样,虽然引领了大航海时代,成就了辉煌的昨天,但是却并没能够创造明天。未来,互联网和制造业,这两个东西一定会越走越近。它就像精神与肉身,精神的力量再强大,它也无法脱离肉身而独立存在。这是宇宙间相通的道理,也是产业浪潮跌宕起伏中不变的规律和常识。

## 七年之痒的电商进化史

—

“双十一”又来了。这次就像白昼里放焰火，虽然声音很响，但是它已远不及2009年的那个繁星绚烂的夜晚。

要想看懂“双十一”和电商未来的发展机会，我们要从源头思考一个问题：为什么要降价？大家肯定会不假思索：降价促销呀！别人都在降，跟着降肯定不会错啊！可是很遗憾，任何一件事情它要想成立，一定需要某些前提条件，即在某种特定的时空背景之下才会成立。

互联网行业的商业模式是建立在网络价值之上的，而一个网络的价值来自于网络中用户的数量。基于这个逻辑，过去降价可以获得可观的流量红利，因为当年还没有几个人网购，所以谁最先行动，谁就能拥有先发优势，积累用户，建立网络价值。可是今天继续降价，已经边际效用递减，因为今天的人们已经都用上了互联网，已经习惯于网购。在这种情况下，跟着起哄降价的都是不带降落伞的追风小猪，它根本没看到别人降价是建立在先发优势和多年积累造就的规模优势和巨大成本优势之上的。少数人降价，换来的是竞争优势，是越挖越深的护城

## 不可不知的经济真相

河。多数跟风的企业,换来的是毛利的下降、利润的缩水和投资人的“撒有哪啦”(日语中“再见”的音译)。这样的跟风企业,不管它是加互联网还是加媒体还是加葱花香菜和辣椒,都是不值得去投资的。你绝对不会看到有人赚到大钱,因为跟着别人的屁股后面跑马拉松不会有希望。那些人的成功,是因为当年他们开启和引领了趋势,而不是加入和跟随了某种趋势。

接下来,我们探讨第二个问题:今天的电商已高度成熟,那么它未来的发展趋势是什么?有没有可以遵循的规律呢?

请大家试着搜索一下大脑中的记忆库,20多年前,苹果还是水果,小米还是粮食,三星也只是天上的三颗星星。20多年前最火热的科技产品是日本超薄Walkman随身听,这种东西只有小商品批发市场有卖的,这种市场人又多又杂,空气质量差评,但好在这里什么宝贝都可能被你淘出来。“70后”和“80后”,应该当年都有过这种体验。

然后,中国经济不断发展,个人的收入也不断上升,这种小商品城极差的购物体验几乎让你无法忍受了,大家开始对产品的品牌、质量有了更高的要求。在这个时候,品牌百货商厦开始像雨后春笋一样出现在繁华的闹市街头。燕莎、赛特、奥特莱斯、亚细亚,当年这些品牌商厦人头攒动,因为它满足了我们对于品牌和品质的渴望。

再往后看,品牌对一些人的吸引力开始下降,这时候人们希望彰显的是品味而不只是品牌。于是淮海路和长乐路,那些深藏在城市小巷中的买手小店开始火爆,眼光独到的买手们全球采购,只为了让你有非同凡响的品位。再接下来,就像电影《王牌特工》里面那种一口伦敦腔的裁缝,一盘卷尺一把剪刀,只为你提供定制化、个性化、按需制造的服务。



说到这里,你再想想今天电商们的发展,是不是有顿悟的感觉呢?当年的淘宝,不就是把义乌的小商品批发市场搬到了网上;天猫和京东,不就是后来崛起的燕莎、赛特品牌百货商;再往后的长乐路买手小店,不就是今天火爆的小红书、洋码头全球购吗?!

我们都以为走在产业最前沿的电商是个伟大的创新,但是太阳底下没有新鲜事,电商的每一个脚印,都在契合着零售商业。电商的本质就是零售,虽然眼神带“电”,但即使它有万能的互联网大法加持,也不可能脱离基本的商业规律,这些东西就像基因一样,它是早已写进身体里的密码。

## 二

关于电商和零售,大家还会发现一个有趣的现象:商业高度发达的中国香港、日本,甚至美国,好像它们对电商都很不来电,大家去日本旅游,首先想到的肯定是去它们的线下百货店扫货,而不是登陆亚马逊日本官网。

再比如美国,美国本土销量最大的前十大零售品牌,只有亚马逊一家是互联网公司,剩下的九家都是做线下零售起家的。巴菲特曾经长期投资并持有的一家百货公司,叫内布拉斯家具城,它后来也并没有听说触电上网,它就是一家由一个老太太数十年如一日稳健经营的实体家具店。

那么,为什么会有以上中国香港、日本和美国的反例呢?因为这些地方经济不发达,技术落后,不懂互联网思维吗?肯定不是,以上的现象就反映一件事:零售业成熟,零售业强大的地方,电商是轻易打不进去的。过去中国的电商们野蛮发展,其实是因为我们线下的零售业漏洞百出,而给了电商弯道超车的机会。所以,你会发现,电商也好,微商也好,它们都只是手段,都是为了把生意做好的

## 不可不知的经济真相

方法论。当大家都已经触电上网,站在了同样的起跑线上,这时候反而会回归到商业的本源:真正的好电商,应该是一家深谙零售之道,稳扎稳打把生意做好的公司。一家只会拿着风投的钱,只会烧钱补贴编写文案而不问周转率和现金流量的公司,一旦风停了,估计都会从天上掉下来。

既然零售是最基础的商业形态,那么到底什么叫零售之道?零售业其实说到底,只有两种最基本的模式:买卖模式和商业地产模式。

买卖模式很简单,低买高卖,自己负责进货,然后销售。这种模式之下,一切利润来自于效率的提高,即降低成本、抬高利润。一般来讲,一个生意之所以能赚钱,往往有两个途径:提高效益,或者提高效率。提高效益,意味着抬高售价,比如奢侈品,价格很贵,即使销量比不上可乐,但依然赚钱,效益可观。那什么叫效率呢?做投资的人都会看一个重要的指标,叫作周转率,每投入一块钱,从进货到拿到收入,这个循环越短,资本的效率越高;每生产一件产品,从生产制造到卖到消费者手中,时间越短,经营效率越高。因为零售是充分竞争行业,不要奢望提价,在大家标价差不多的情况下,谁成本低谁周转快,谁就能赚钱。所以买卖模式,胜在效率。

还有另一种模式:商业地产模式。它不苦心经营操心做买卖,它只负责圈地,然后把地皮炒热,把人流导进来,然后坐地收租。商业地产的营利模式决定了它不关心零售效率和成本,它只管收佣金,旱涝保收。这种模式看似轻松,但是它需要巨大的资金和资本实力。

这就是零售行业最基础的规律。你会发现无论今天电商们玩互联网思维变出什么花样来,它都逃不开这两种最基础的模式,电商中最具代表性的两家公司:淘宝天猫是商业地产模式,它想躺着赚钱坐收佣金,所以需要把“地皮”炒

热,它需要想办法吸引眼球不断导入流量,“双十一”这个人造节日就是基于这个逻辑的杰作,它就是由天猫团队发明出来的。反观京东,它则是典型的买卖模式,京东自建仓库,花重金优化仓储配套系统,全都是基于零售业的基础规律:提高效率,压低成本。所以你会再次发现,电商本质上就是零售。

所以未来,从零售这门生意的角度,几乎今天的商业地产模式们都表现不佳,大家直觉上觉得是被电商和互联网给玩坏了,但其实这只是外因,本质上是因为,世界上不会有任何一门生意可以像永动机一样旱涝保收。你不用尽全力,去钻研技术、苦心经营、改善效率,就算不被电商颠覆,也会被别的同行超越。

### 三

表面看来,上述逻辑似乎宣判了淘宝天猫的“死刑”,它看上去好像并不太努力,也并没有按照零售的那套玩法去苦心经营、提高效率,是不是曾经的领跑者,年纪大了,像《老人与海》中那个年迈的老人,已经没有力气去搏击风浪了呢?

其实不然,你所看到的在某一阶段的“落后”,很有可能是在 400 米跑道上圈圈往复的一场长跑,某些人看似落后别人好几个身位,但其实真相是他领先了别人好几圈,他们之间的竞争,可能根本不是在同一个层面和维度展开的。

做好零售,是电商们要向传统商业学习的基本功,因为电商的本质就是零售。但,假如他们想做的生意,根本就不是电商呢?那些搭建平台,建立先发优势,积累了海量数据的电商,其实正在探索的是向左触电、向右零售之外的第三条路:金融。金融,有可能是零售业升级为电子商务,电子商务再进化升级的终极形态。这也许有点奇怪,好好的电商不深耕细作,非说自己是一家金融公司,好比请来大卫·科波菲尔,这个魔术似乎看起来变得太不可思议了,难道电商的

## 不可不知的经济真相

未来,真的是互联网金融吗?

看懂金融的逻辑,你就会发现两者之间的相似之处。到底什么是金融呢?金融其实做的是钱的生意,它生产、制造、交换的产品正是钱本身,借贷是金融最简单的形式,在这个基础上,金融可以做到价值交换、异地。

为方便理解,我们来讲个故事吧。话说 2700 年前,那是烽烟四起的春秋战国时代,当时齐桓公能称霸四方,和手下的名相管仲关系重大,管仲是当年的“首席经济学家”。有一天,管仲得知当地一名农民在春播耕种时期,从地里挖出了一只乌龟。管仲立即宣布,重金收购乌龟,将其请入高堂,烹羊宰牛,好生供奉,并对外宣称此乃“东海神龟”,是东海龙王之子。4 年之后,齐国出兵攻打孤竹,可是当时军费不够,管仲淡淡一笑,4 年前的布局,此时就派上了用场。管仲一行来到丁家大院,丁家是当地的首富和粮食大户,管仲就拿出“东海神龟”,以此作为抵押,换来了丁家的大批粮食。兵马未动,粮草先行,有了战略物资,齐国军队实力大增,一鼓作气拿下孤竹,战胜所得的大量金银财宝,还给丁家。而那只所谓的神龟,其实不过只是地里的一只土鳖而已。放在今天来看,这就是一单典型的垃圾债券,但是经过包装,它起到了撬动资源的杠杆效果。

读懂这个故事你会发现,金融这个游戏,至少需要三个因素:信用、借方、贷方。故事中,神龟充当了信用抵押品的角色,借方是齐国军队,它有资源需求,而贷方是富甲天下的丁家,他有剩余闲置资源,而通过管仲这个“首席经济学家”的平台,二者完成了高效的互换融合,最终双赢。

以此而观之,那些从事电商的公司,通过一笔一笔交易数据的积累,可以实时掌握谁是缺少资源的,谁是需要资源的,而平台本身,又可以充当神龟的角色来提供信用,最终使得三方得利。这种商业模式,完全没有按照零售业效率至

上、苦心经营的打法来运营,但却是一种更高级的模式,它有着极高的门槛,它做的是最终极的生意——钱的生意。

## 四

以上就是一部活生生的商业进化史。零售企业触电上网,变成电商微商,而其中的佼佼者,积累了大量数据资源,又转身进化为实力和想象空间更大的互联网金融公司。虽然“双十一”遇到了七年之痒,但全新的机会也已经显露。未来,属于那些在细分领域做好零售的垂直电商,也属于那些已积累了海量数据的平台,他们在通向金融业的征途中,会遇到诸多挑战,可能是同行,也许是规范、监管,但不可否认,新的趋势浪潮,已经来临。



## 别只盯着互联网

互联网是“万能的”，但是投资、创业只盯着互联网，是万万不能的。今天我们来玩一个抛硬币的游戏，你会选哪一个面？

中国经济就像是一枚硬币，它有两个面：正面亮闪闪的一面叫作新经济，以高科技、互联网为代表，占领中美两大资本市场，世界级的公司不少；这枚硬币的另外一面，叫作旧经济，以煤炭、钢铁、投资拉动基础设施建设为代表，不仅资产笨重，而且被戴上了过剩产能的帽子，说多了都是泪。他们看着硬币亮闪闪的另一面，就像看到了邻居家的孩子，永远抬不起头。

现在我们来打个赌，这枚硬币，向上高高抛起，最后落在你手上的会是哪一个面？到底未来谁更有机会呢？如果你是一个投资者，或者正在做产业，那么你应该选择哪一个？

选项一，互联网；选项二，旧经济；选项三，都有机会。你会选择哪一个？

大多数人肯定不假思索，直接勾了选项一，因为是新经济嘛，因为是朝阳又面向未来嘛。而且2016年年初，上海市出台了《天使投资风险补偿管理暂行办法》，大概意思就是说，大家都赶紧上场，导师们赶紧来领学生，如果万一创业失

败了，政府拿钱补贴给你。

时至今日，看起来充满诱惑的互联网行业，恰恰是笔者首先要帮你排除掉的答案，对，就是选项一。为什么但凡提到创业就一定是互联网才有机会呢？难道救死扶伤的生物医药没有机会？难道面向未来甚至有可能从底层改变人类结构的基因技术没有机会？难道彻底对大气质量进行检测和优化治理的专业设备没有机会？他们不仅有机会，而且有巨大的市场空白，但为什么绕了一圈，有内涵、学历高、性格体贴都没用，最后人们还是选了那个叫互联网的看起来最漂亮的呢？

其实答案是，互联网周期短。那些基因技术、大型设备，这些产业需要埋头下苦功夫，你两耳不闻窗外事、十年磨一剑，结果东西做出来了，市场风向早就变了，最后消耗掉了钱和时间，成本高昂、代价巨大。而互联网产业，因为它周期短，你行不行，有没有流量，市场有没有反应，产品一上线，就像彩票开奖一样，瞬间揭晓。所以并不是说互联网这个产业更好、更有价值，而只是因为它更容易，试错成本低，让创业者可以快速成功或者快速失败。

由于互联网周期短，而且容易上手，再加上政府直接拿钱来补贴创业失败，所以必然的结果，就是大量的新增供应涌入，于是竞争会变得无比激烈，最后一个活下来的，赢家通吃，赚走了所有人的钱，这就是互联网的玩法。有一个 20 世纪的案例，两家知名的美国公司，一家叫美国钢铁，另一家是鼎鼎大名的英特尔。二选一的话，你应该去投资谁？答案出乎所有人的意料，竟然是美国钢铁。这虽然是一个傻大笨粗、模式不性感、故事不动听的领域，却因为美国钢铁行业不断兼并重组，淘汰落后，整个行业的竞争在减小，产业不行了，但是美国钢铁这家公司赚了所有的钱，它的利润非常漂亮。反观当时的英特尔，虽然引流潮流，但是

## 不可不知的经济真相

它需要不断研发,投入很大,而且新兴产业因为是朝阳行业前景看好,不断有人进入,所以最后大家的毛利都被压得特别低,因此英特尔当时的盈利是非常差的,比美国钢铁差得多,所以在资本市场上,美国钢铁股价表现得更好,一切自然而然就是这么个道理。

最后,抛硬币的这个游戏,到底应该选择哪个面呢?笔者想给出的答案是,选项三,新经济和旧经济都有机会。旧经济的机会来自于大力的减税和行业的整合;新经济的关键就在于创造真正有效的需求,创造价值。

传统产业和虚拟产业,就像硬币的两面,大家无法脱离对方而独立存在。现实中,当你真正连续去抛一枚硬币时,你会发现,最终的结果正反面的比例一定是一比一。

## 支付战争

从支付宝、微信支付到 2016 年年初苹果支付高调进入中国，支付方式不断创新，极大地提高了交易的效率和经济的繁荣。从“支付”的角度回看历史，你会有一种哥伦布发现新大陆的惊喜。甚至科技进步和经济大发展的引爆点，就是支付。不断进行技术创新的互联网新贵和传统金融机构之间，一场“硬仗”似乎不可避免。

经济是如何发展进步的呢？亚当·斯密百年前就给出了答案：经济发展是建立在分工之上的。大家通过分工，你养牛来我放羊，你织布来我打猎，人人都做自己最擅长的事情。反复做一件事情，效率一定会得以提高，就像欧阳修笔下的卖油翁：无他，唯手熟耳。没有那么多秘诀，就是因为熟练。

有了分工，大家都变成了各自领域的高手、熟手。于是，人们有了一个伟大的构想，我们可以通过交换，通过贸易，满足彼此的需求。整个经济的大厦万丈高楼平地起，人类的经济从自由市场交换的那一刻开始，就迎来了指数级别的爆发。

有了贸易这个制度，我可以拿肉换你织的布，可是这还是太麻烦了，不可能

## 不可不知的经济真相

每次都背着“二师兄”去做生意。因为没有有效的支付方式,贸易往往很难进行下去,经济就像晚点的列车,迟迟得不到发展。

后来,有聪明人发现,可以拿贝壳交易,这比背头猪轻多了吧,可问题很明显,去哪找这么多贝壳呢?大家发现,肉和布都生产了好多了,结果关键时刻,贝壳不够用了。刀耕火种的年代,缺乏有效的支付手段,经济一直难以有大的发展。

直到有一天,人们发现了黄金,发明了货币,一直到现代银行系统被建立起来,人类开始进入了金融时代。因为有了货币和金融,它就可以像变魔法一样,来进行货币派生,当一笔存款进入了银行体系,银行会将这笔钱贷给另一家需要资金的企业,企业拿到贷款,并不会将钱放在仓库里,而是再重新以存款的形式,存回银行体系,银行收到这笔存款,又再次放贷出去,就这样一生二,二生三,三生万物,于是大量的货币就被源源不断地创造了出来,因此,钱并不是印钞厂加班印出来的,而是通过金融体系“派生”出来的,有了这个神奇的金融魔法,人们再也不用担心贝壳、牛角、珍珠、黄金不够用了,于是经济被脱掉了那块裹脚布,迎来了高速的成长和发展。

很多年前,苏宁、国美的零售家电大时代,表面看来是靠苦心经营,卖电视、冰箱、空调、洗衣机,而且天天打价格战,似乎根本不可能赚钱。而更加奇怪的地方在于,这些企业当年还大手笔砸钱不停投资开设门店,几乎是三步一门五步一店。俗话说,杀头的生意有人做,赔钱的生意没人做。之所以这些家电巨头要这么干,是因为他们发现了支付里的门道和现金流的秘密:开分店亏钱与否并不重要,但只要有现金流进账,这笔钱就可以去做金融、地产等其他领域的生意。由于这些零售巨头的寡头垄断优势,他们能压上游厂商一个月的账期,由于货币



是有时间价值的，这笔钱就成了一笔为期一个月的零息贷款，这个金融的魔法，就是在支付这一环实现的。只要有办法让钱进来，并且停留一段时间，就能产生价值和机会，基于此，京东、阿里、微信，甚至连做手机的苹果公司，都要削尖了脑袋往支付领域里钻，“支付”如此受人追捧，因为一个重要的投资逻辑逐渐得到了大家的认同：一门生意，离交易越近，离现金流越近，越好。

当这个“秘密”已经被天下人发现，当大公司们都在切入金融领域之后，传统的银行们，是不是就像当年的诺基亚，并没有做错什么，但是却已经输掉了未来呢？

投资阿里巴巴的软银集团老板孙正义曾经提出过一个时间机器理论。大概意思就是说，发达经济体的今天，就是发展中经济体的未来。如果你研究透了发达国家公司的商业模式，再回到发展中国家实践，就像坐着时间机器从未来穿越回来的人，将所向披靡。这不禁让我们思考，技术创新最前沿的美国，他们的公司通过“支付手段”弯道超车，干掉传统金融了吗？

这就要说到大名鼎鼎的 Paypal(贝宝)公司，在 20 世纪 90 年代它就做出类似支付宝的东西了，2003 年它又开发出了类似余额宝的基金产品，早了我们十年以上。这家公司的创始团队，汇聚了“钢铁侠”埃隆·马斯克，《从零到一》的作者彼得·蒂尔，领英的老板霍夫曼，这简直就是一个“复仇者联盟”。他们当年创办企业，怀抱着赤裸裸的野心：改变全球金融秩序。他们并不想只是充当一个货币搬运工，转个账、发个红包，他们甚至希望能随时随地一键兑换外汇，来帮助一些币值不稳定经济体的用户。

可是这个愿景到今天都没有实现，即使在美国，Paypal 也面临着“监管”这个根本绕不开的话题，因为这触及了一个深层的矛盾：互联网的商业逻辑和金

## 不可不知的经济真相

融在底层是冲突的。互联网鼓励开放、自由、多元化,越少监管越好;但是金融是一个古老而且非常保守的行业,它需要在无数“摄像头”的严格监管之下运行。互联网,它追求极致的效率,越傻瓜、越简单、越便捷越好;金融,追求效率的极致就会引发贪婪,贪婪导致危机,这是人性带来的惨痛教训,历史已经轮番上演,提醒我们很多次了。

在美国,Paypal 公司孕育了一个非常牛的团队,但是它自己并不是一家伟大的公司,至少到今天我们看到的结果是,美国的互联网公司并没有能够打败传统金融,硅谷并没有击败纽约。富国银行,依然受到巴菲特的垂青,不断和中国工商银行争抢着“宇宙第一人行”的宝座。

未来,互联网金融的机会和价值,主要在于提供更加优质方便的服务,传统金融业挑战大于机遇,困难其实并不来自于对手,而源于自身:高额的债务和坏账的隐忧。长远来看,化解了这些挑战,想要实现真正的繁荣,还要依靠竞争。只有竞争,才会让温室里的花朵,变成强大的铿锵玫瑰。

## 一个投资人思考 Apple Pay 的正确姿势

苹果支付(Apple Pay)，是苹果公司在 2014 年秋季发布会上发布的一种基于近场支付的功能，于 2014 年 10 月 20 日在美国上线。2016 年 2 月 18 日，苹果支付正式登陆中国。支付技术的不断创新，会改变哪些生活场景？新的商业业态和投资价值会出现在哪里？

苹果支付正式入华，这意味着，如果你是一个苹果的用户，以后出门可以不带钱包了。主流的银行信用卡，可以直接绑定到苹果手机，购物消费时，只要轻轻刷一下手机，一切问题都解决掉了。

从投资的角度，首先，苹果支付给那些生产 POS 机、制造芯片的公司带来了炒作的概念和题材。其次，所有跟苹果支付、中国银联有合作关系的发卡银行迎来了炒作的机会。当支付手段不断创新，变得更加便捷之后，其实就是让你多刷卡多花钱，银行就可以因此多赚利息。

从更深层的角度来看待这个支付手段的创新，它的本质根本不是数字货币，它的本质其实还是刷卡而已。只不过以前人们是刷物理信用卡，现在是刷手机，苹果支付让手机变成了一张“数字信用卡”，但是它背后还是中国银联依托的庞

## 不可不知的经济真相

大银行业体系。苹果支付这个事情的核心意义,真正值得讨论的是,信用卡公司是不是因此变得更具有投资价值了?这是问题的核心。

一家信用卡公司的投资价值如何分析呢?巴菲特最成功的一笔投资之一是美国运通。美国运通曾经发行过一个运通卡。运通卡和维萨(Visa)卡、万事达卡(MasterCard)是当时美国最牛的信用卡。美国运通有一个合作客户,是卖棕榈油的,但是他们弄虚作假,只在油桶最上面薄薄的一层用了真实的棕榈油,其实下面全都是水,美国运通的子公司在不知情的情况下,照单全收了这一批弄虚作假的棕榈油,这牵涉到了美洲银行、美国运通等多家公司,直接给美国运通造成了5800万美元的损失。这个丑闻暴露了之后,美国运通的股价开始暴跌,投资人开始不断抛售美国运通的股票。后来巴菲特调研一圈后发现,所有的人还是在使用美国运通的运通卡,大家都和没事人一样,正常地支付刷卡,这个偶然事件并没有影响持卡人对美国运通的信任。确认了这一点之后,巴菲特才敢于在别人都恐惧的时候,选择贪婪。他大手笔地吃进美国运通的股票,后来的结果,自然是巴菲特大赚一笔。

这个案例不禁让我们思考,一家信用卡公司的核心价值应该是什么?饮料公司贩卖的是口感,奢侈品公司贩卖的是幻想,汽车公司贩卖的是安全,一个信用卡公司贩卖的是什么?其实是信任。基于大家对你的信任,越来越多的客户愿意持有你的信用卡,去购物去消费,它的成功是建立在自己所营造的安全感和品牌之上的,并以此来吸引大量的客户。

按照这个逻辑,我们来思考银行和发卡公司的投资价值。苹果支付是不是能够帮它们提升品牌,帮它们提升信用?很显然,非常有限。

首先,中国手机市场占比份额最大的是安卓阵营,而并不是苹果手机,所以

基于使用了苹果手机,使用了苹果支付,能够带来的传统信用卡的增量客户,其实非常有限。用苹果的其实只是一部分人。

其次,美国运通的成功有一个巨大的经济背景的前提,它建立在美国中产阶级的崛起之上,它依托于美国消费驱动的经济模式。相比之下,国情不同,当今中国,普通家庭的信贷结构当中,房贷的占比是在往上升的,但是普通个人的信贷消费在很多地区甚至是在往下降的。这是一个非常重要的区别。放眼整个中国,大家都还不具备像美国那样大笔刷卡、透支消费的习惯。

苹果支付,这是一个创新,它背后引出了一个思考:信用卡公司是否值得投资?这个问题的背后,关系到一个更大的问题:中国经济能否从投资拉动的增长模式切换为内生增长和真正的消费驱动模式?



## 手把手教你投资机器人

《人工智能》《超能陆战队》《Her》(云端情人)《超能查派》《机械姬》这些机器人题材的电影越来越火，这一现象也让一个冷冰冰的产业逐渐开始进入了普通人的视线。而从产业发展的角度，机器人产业被写入了《中国制造 2025》纲要，成为国家产业战略的重点产业之一，这一切意味着新的开始和新的机遇。

《超能陆战队》中呆萌可爱的大白、变形金刚、机器战警、超能查派，这些都是好莱坞塑造的成功的机器人的形象。不过对于产业和投资来讲，机器人其实是一个广义的概念：比如工厂里的机械手，就是最初级的机器人；比如联网的智能化汽车，就是一个移动的机器人；将来你家里看家护院的数字化小保姆，就属于家用服务机器人。

机器人之所以很重要，是因为它尝试解决的是终极的人口困境问题。据说芬兰为了鼓励人们制造下一代，想了一个绝招：只要在女性用户排卵期购买并参与新婚旅游产品，一概打折甚至买单！这个脑洞大开的营销创意，其实背后凸显的是年轻人口不足的经济困境：一个经济体由高速成长阶段进入老龄化的成熟阶段，它对于服务业的需求就会不断增长，可是能够提供劳动和服务的适龄青

壮年劳动人口却是不足的。有统计显示,2010年前后,中国就已经进入了“刘易斯拐点”,适龄劳动人口在总人口中的占比开始逐渐下降。这些年,快递小哥、保洁阿姨的工资水平,一直是水涨船高的。当劳动力成本开始抬升,人口红利逐渐消失时,对企业来讲,利润就会因成本上升而出现下降。这会对经济增长和投资收益直接构成影响。

从历史的角度也能发现,经济的兴衰和人口是有一定关联的。英国当年成为全球经济总量第一、综合实力最强的国家,一个重要原因就是:英国是全球第一个把新生儿死亡率降下来的国家。死亡率下降,人口规模快速膨胀,它会同时增加劳动力和市场规模。几百年后,欧债危机爆发,也和欧洲的低生育率和老龄化有关,这导致了欧洲的福利成本越来越重,债台高筑的借款已经无法承担福利的不可承受之重,最后,债务危机一触即发,它的影响一直持续到了今天。

产业界有个说法,如何评判一个新技术的价值有两个标准,要么创造价值帮你赚钱,要么帮你节约资源降低成本,很显然机器人属于后者,在主流经济体纷纷“集体老去”的时代,让机器人来干活,似乎是个再好不过的选择了。

然而这里面有个显而易见的疑问,既然这个产业如此前途光明、影响深远,甚至还肩负了解决人类经济危局的神圣历史使命,那么为什么还会有人不断砸钱杀入看上去很美的手机市场,难道他们不知道这是一个过剩的红海市场吗?有钱去投资机器人产业的蓝海市场不好吗?

这里笔者来引进一个局部最优点的概念。拿登山举例,在月朗星稀的晚上,你戴着头灯就上路了,非常辛苦,水也喝完了,巧克力也没有了,经历九九八十一难,你终于赶在朝阳的第一波红之前登上了山顶,在那一刻一览众山

## 不可不知的经济真相

小,神清气爽。但就在那一刻你突然发现,遥远的前方是那座高耸入云的珠穆朗玛峰。现在你就面临进退两难的局面:是保持现状,还是去追逐珠穆朗玛那个更高的目标。如果是后者,那你的成本将会很大,要放弃现有的一切。你要先下山,再重新开始远征。而多数产业和企业其实就困在了这个一览众山小的局部最优点上,现今的手机产业就是这样。厂商们不断优化,速度和配置不断升级,大家都对自己此刻的状态感到满意,即使看到了那个远远的“珠穆朗玛”,但是在最优点上,没有人愿意放下现有的一切重新开始远征。就像当年的诺基亚和摩托罗拉,它们没有动力,也不可能做到自己革自己的命。

机器人相比手机和可穿戴设备来讲,拥有更大的市场规模,它是一次明显的产业升级跃进,但是它的门槛明显比手机产业要高。如果说这是未来的风口和产业趋势,那么作为一个投资人,应该如何判断其中的机会呢?

亨利·福特有一句名言:“我明明雇用的是一双手,怎么来了一个人呢?”美国的大工业生产早就想使用机器人了,但是由于工会的强势和对就业问题的重视,机器人在美国的发展远远不及日本。美国几乎是发达经济体当中为数不多的人口还保持正增长的国家。有那么多人要吃饭,要解决就业问题,美国的非农就业数据也几乎成了全球资本市场的指挥棒,就业数据一直是美国制定政策的重要参考指标。同时,美国的工人和公会特别强势,他们也不允许机器人把人的饭碗抢走。反观日本,它很早就进入了老龄化社会,因此“被迫”发展机器人产业,某种程度来讲,创新其实大多数是被逼出来的。

今天我们发展机器人产业,尤其是工业机器人,首先要对标参考学习的就是日本。中国机器人产业目前大概相当于日本 20 世纪 80 年代的水平。当时日本

有两家非常有名的工业机器人公司,一家叫安川电机,还有一家叫发那科。这两家公司从 20 世纪 80 年代开始,至今一直辉煌。80 年代这两家公司发生了两件大事,安川电机股价涨了 5 倍,发那科涨了 2 倍。以 1990 年作为一个界限,其后日本遭遇了“失落的二十年”,其股市也持续低迷。从 1990 年开始,其他公司股价都在跌,但是这两家机器人公司的股指却远远跑赢日经指数。之所以在经济泡沫破灭的背景下还能领跑产业发展,关键还是在于两家公司的产品能持续保持增长。

他山之石,可以攻玉,这是不是意味着中国的工业机器人也面临产业爆发增长了呢?举个例子,现在工业机器人初始的购置成本约为 200 万元人民币。以 10 年折旧报废来算,一年的成本是 20 万元,平均一个月 16000 元左右的水平。这大概相当于 5 个三班倒工人的工作量。按照淡季的工人工资标准 3000 元来定的话,这个费用大概是 15000 元,所以机器人的成本和费用优势不是压倒性的。这也就意味着想要产业爆发,当务之急是改善技术降低成本,把机器人的售价降下来。如果 200 万变成 100 万甚至更低,那它就具备了成本优势,工厂就会愿意去大量配置机器人。当一个产业不断扩张,公司营业收入和利润水平不断上升时,其资本市场的股价表现也自然会十分抢眼。股价的长期上涨,一定是和企业创造的价值挂钩的。

工业机器人对于制造业来讲,拥有巨大的潜力和市场,但它的本质只是一个“机械手”用来完成工厂布置给它的各种任务。未来,比工业机器人潜力更大的是消费机器人。消费机器人的本质却是一台“人形电脑”,它是电脑和智能手机之后,数字计算娱乐设备的延伸,而且它面对的是一个市场空间更加广阔的消费者市场。举个最简单的例子,目前全球最大的机器人公司是欧洲的 ABB 公司,

## 不可不知的经济真相

市值超过 300 亿美元;全球最大的电脑公司苹果,市值超过 5000 亿美元。这就是一个工业品跟一个消费品之间的区别。

未来,“黄金一代”正逐渐老去,迎接我们的是一个正在变老的社会。你会考虑买一台“大白”照顾自己吗?



## 你该不该买点人工智能的股票

2016年3月9日至15日，韩国围棋九段棋手李世石与人工智能围棋程序“阿尔法围棋”(Alpha Go)之间展开了一场史诗人机大战。比赛采用中国围棋规则，最终结果是人工智能“阿尔法围棋”以总比分4比1战胜人类代表李世石。

### 假如让人工智能帮你做投资

库兹韦尔在他的作品《奇点临近》中，大胆预言了一个震撼性的未来：2045年，机器智慧将会超过人类智慧。这个遥远的未来，似乎在“阿尔法围棋”战胜李世石之际，加速到来了。乐观的人们在惊呼这是一个智慧的美丽新时代，它让人们从繁重的工作中解放；悲观人说这是把潘多拉的盒子打开了，以后妖怪要出来把我们抓走了。

我们不做价值判断，我们来讨论一个更有趣的东西，假如用这个比最聪明的人脑还聪明的“阿尔法狗狗”来做投资，结果会怎么样？用一个超级人工智能来构建投资组合，它能不能战胜市场呢？

假如让“阿尔法狗狗”来做A股，它很有可能会惨败。为什么？因为我们市场的典型特征是高波动率，也就是大起大落。之所以会这样，是因为大家不看报

## 不可不知的经济真相

表,不太关心价值,是情绪在推动市场涨跌。所以,想做好 A 股,你需要的是共情能力,也就是你得能感知到大家的情绪。能猜中别人是怎么想的,你就能抓到涨停板。

但是超级人工智能没有情绪,就是因为它不会受情绪影响而犯错误,所以下棋比人厉害;可是也正因为它无法感知对面人的情绪,所以它很难做好受情绪推动的 A 股,它来了肯定会被我们各路游资给忽悠晕菜的。

好了,假如它做不好 A 股,那么在高度成熟、注重价值的,比如美国市场,它能做好投资吗?

成熟市场有个特点,大家不是博弈关系,不是赚别人的钱,而是赚企业成长的钱。

企业的钱怎么赚?这需要超级学习能力,那么多的前沿行业和公司每天冒出来,如何去思考去判断它的价值,这本质上是在做科研。目前很多的超级人工智能,本质上是个体大号超级计算器,它并不会人类的学习、类比、反思、模仿、直觉等能力。它会的只是穷举,列出所有的可能性,因为算得快,就好比破译密码,我猜不出来但我算得快,我全部试一遍总可以了吧。

所以这引出了一个问题,机器到底能否真正学会人类的思考方式?顶尖的人类棋手,是怎么学习下围棋的呢?有一本很有名的,叫作《学习之道》,讲的就是一个叫作乔希的美国棋手的成长故事。他讲了一段初学国际象棋的经历。那些其他的小神童,都是熟读各种兵书、棋谱,然后一上来开局都是各种凌厉,让人眼花缭乱,然后呢,然后就没有然后了。

但是乔希他不是这么做的,他记忆的不是“当头炮把马跳,金角银边草包肚”那些具体的套路,他记的是模式和不同的结构。

这就是真正的人工智能和超级计算器的区别。真正的人工智能,要从整体出发,判断整体局面。然后,持续不断训练强化和学习,人工智能需要学习人类学习中最底层的问题:学习学习的能力,思维思维的能力。有个专门的词汇叫作“元认知”说的就是这个意思,这是很多模型都做不到的东西。

## 人工智能值得投资吗?

在 20 世纪的 1997 年,IBM 的超级人工智能——深蓝电脑,就战胜了国际象棋大师卡斯帕罗夫,这是人工智能历史上里程碑意义的时刻。这是不是意味着你当时就应该去投资 IBM 呢?

遗憾的是,IBM 的股价表现和利润增长并没有因为深蓝打败卡斯帕罗夫而改变什么,IBM 经历互联网泡沫,像多数公司一样在癫狂中破灭。在管理层励精图治之下,IBM 直到 2006 年才缓过劲儿来,但是又遭遇了金融危机。其真正在资本市场有所表现,是 2010 年后面的事,巴菲特也在此后的 2011 年耗资百亿美元投资了 IBM,这是当时巴菲特最大的一笔投资。

巴菲特投资 IBM 的理由,并不是因为它发明了一个超级人工智能,而是因为它当时的管理层大刀阔斧地改革,把硬件业务砍掉,于是 IBM 变成了一家提供服务的公司,而不是一家卖服务器的硬件公司。提供服务是永续的,但是卖产品都是会过时的,都是有周期的。

所以笔者想分享的一个重要观点是,人工智能再聪明,但是假如它不能让自己变成一项面向大众消费者的商业服务,那么无论它多么酷炫,都不能称之为的一笔好生意和好投资。目前来看,超级人工智能它只是一种技术,它下棋很厉害,但是你并不会花钱去购买这样一种“下棋服务”。因此,技术并不能和商业利润

## 不可不知的经济真相

直接画上等号。

我们想分享的第二个重要理念是，一个好生意，一个伟大的公司，有一个非常明显的特点，它是面向大众市场，面向消费者的，而不是面向企业、机关这样的专业和小众市场。但并不是说，因为解决了大众的痛点，为大众创造了价值就伟大。真相是大众市场集中度低，比较分散。通俗来讲，也就是因为人多嘛，你不要他要，他不要总有人要。于是面向大众的生意，会拥有更好的议价权，就不会被单一客户绑架。

笔者想分享的第三点，科技公司之所以非常非常难投资，是因为它们都是时间的敌人，而不是时间的朋友。科技公司往往在顶峰只能待 7~10 年，因为总有新技术不断出来挑战你，为了维持巅峰，科技公司需要不断拿出钱来搞研发，所以科技公司都很伟大，但是未必是好生意。今天你觉得谷歌机器人特别牛，但是这个技术并不是谷歌的，是谷歌收购的一家叫作 Deep Mind 的团队研发出来的。那如果以后苹果或者特斯拉也收购了一家技术更先进的人工智能，那我们应该投资 IBM、谷歌还是苹果，抑或是特斯拉呢？

目前看下来，投资科技公司最好的办法，就是风险投资的办法：撒网式普遍捕捞。因为一池子蝌蚪，无论它们是否努力，最后总有一只会变成青蛙。



【第六篇】

札记·思考







## 坚持一万小时，就能学会投资吗

搞定一万小时就能成为专家吗？假如这条定理有效，那么大量的在平凡岗位上工作 30 年的员工，应该成为奥运级别的专业人士了，因为论时间，他们早已超过了一万小时。所以，这个定律，很可能是一碗浓浓的鸡汤。不过它引发了我们的好奇，学习这件事情，到底是怎么回事呢？

最近一段时间，“一万小时定律”在微信圈里很流行。

格拉德威尔在《异类》中提出：“人们眼中的天才之所以卓越非凡，并非天资超人一等，而是付出了持续不断的努力。一万小时的锤炼是任何人从平凡变成超凡的必要条件。”更进一步的表述是：要成为某个领域的专家，需要一万小时。这就是一万小时定律的由来。

然而我们知道一万小时只是必要条件而不是充分条件，在有些领域无论怎么努力，无论怎么锤炼一万小时、两万小时甚至三万小时，都是不可能成为专家的。例如赌博，无论锤炼多久，你都不可能在里面稳定地赚钱，预期收益率总归是负的。即使那些通过一万小时的努力可能成功的领域，方法不对也不会有效果。例如打篮球，如果你总是一个人独自练习，无论你一个人的时候

## 不可不知的经济真相

运球速度有多快,投篮有多准,到真的上赛场的时候你也不大可能成为一个很牛的篮球运动员。

那么除了一万小时的努力,还需要有怎样的条件才能成为行业的专家呢?努力和练习本身还是一种学习的过程,因此我们要从学习的机制讲起。

学习主要有三种模式:经典制约学习、操作制约学习和认知学习。

经典制约学习就是巴甫洛夫式学习,即通过简单地反复同时出现,把两个事件联系在一起。例如,经常吃糖自然就学习到糖是甜的;看到月亮总在夜晚出现,自然就学习到有月亮一般是夜晚;有的人经常晕车,于是一坐上车甚至看到车就会觉得不舒服。然而经典制约学习比较适合联系简单的事物,要成为各行业的专家,通过经典制约学习是不大可能的。

操作制约学习是指随机行为得到后效强化也即奖励和惩罚后形成一定的行为模式。例如,小孩专心学习反复得到家长表扬就会逐渐养成认真学习的习惯;老公待在家里老被骂,自然就在家待得越来越少;小偷小摸总是得到财物而不被抓和惩罚,就会逐渐成为惯偷。

操作制约学习在一万小时定律中非常重要,在一万小时的努力过程中,正是要不断通过对正确行为的奖励和错误行为的惩罚而形成正确的知识和行为体系,最终成为行业专家。

我们来做个思想实验。假如有这样一个领域:正确的行为不会得到有效的奖励,错误的行为也不会得到有效的惩罚,那么在这样的领域努力再多都不会形成操作制约学习,因而不能逐渐形成正确的知识和方法体系,因此在这样的领域努力是没有用的,不管一万小时、两万小时还是三万小时。前面我们提到的赌博基本上就是这样一个领域,无论你赌大还是赌小,其结果也就是赚钱和亏钱,并

不会形成一个有效的奖惩,因为即使你赌大赚了钱,接下来你继续赌大亏的概率依然是 50%,甚至可以说在赌博的领域就没有正确的知识方法和错误的知识方法之分,因此这不是一个通过努力就能成为专家的领域。其实推广到任何领域也都是如此,若在努力时正确的知识和行为得不到奖励、错误的知识和行为得不到惩罚,就不可能通过一万小时的努力成为专家。所以,关键在于得到有效的奖励和惩罚。

在金融投资领域,金融市场有很大的随机性,特别是股票市场,很多时候做对了可能会亏钱,做错了反而有可能赚钱,所以金融投资的奖惩若简单以赚钱和亏钱来计很多时候是无效的。然而进入金融市场的目的本身就是为了赚钱,所以多数人自然地会把赚钱和亏钱当作一种奖惩,因而他们在金融市场无论摸爬滚打多久都难以成为专家。许多人崇拜利弗莫尔,是因为虽然他最后赔得差不多了,但他至少曾经大赚过。作为一个大投机家,杰西·利弗莫尔总是在重仓地赌方向,可以说他忽略了金融市场的随机性,恐怕正是他赚钱的交易对他的错误交易行为进行强化,从而导致了最后的失败。

要想在金融投资领域成为专家需要在不确定的金融市场中找到一种有效的后效强化机制。

第一种机制是对交易行为寻求理论支持,也就是说对我们的交易行为和交易策略可以去寻找金融理论的支持,如果在金融理论框架下是正确的,我们会得到一种逻辑完备的精神奖励,而如果得不到金融理论的支持,我们就应该反思这样的行为和策略,并在未来予以避免。这个机制从某种程度上已经利用了我们上面提到的第三种学习机制:认知学习。认知学习是指不需要实践操作,而通过观察和模仿进行的学习方式。从书本上学习,通过逻辑推导例如归纳法和演

## 不可不知的经济真相

绎法进行学习都属于认知学习。指数化投资其实就是在这一机制之下通过有效市场理论强化出来的金融投资模式。

第二种机制是用统计结果来进行后效强化,也就是说不去关心每次交易的盈亏而是关心大量交易最后的统计盈亏,如果大量统计的结果证实某个行为和策略多次使用后是能够持续获利的,就加强其运用,反之如果一个行为和策略在统计学水平上是无法持续盈利的,就应该抛弃。这个机制也指导我们在观察策略、投资者和基金管理人水平的时候不应该看短期数据而应该看长期交易后的统计数据。量化投资是这个机制最直接对应的投资流派,这个流派通过对历史数据的客观统计分析找出在历史上能够持续盈利的交易模型,并在未来进行测试和使用。“量化投资之王”詹姆斯·西蒙斯用 140 亿美元、全球富豪排名第 76 位的身家充分证明了这个机制的有效性。

第三种机制是设法剔除金融市场的随机性后再用盈亏进行后效强化。如何去除金融市场的随机性呢?这就要使用对冲的方法将随机的部分尽量消除掉,例如在市场中性持仓下进行套利。当然广义而言并不一定要市场中性,我们可以把持仓盈亏看作随市场波动部分加上超额收益部分,只要我们去发现市场的无效并利用这种无效获得确定性的超额收益,那么即使承担了市场风险仍可以看作是这一机制的应用。巴菲特是利用这一机制的集大成者,无论是他早期从事套利交易,还是他利用保险公司获得低成本投资资金,又或是他举世闻名的利用市场无效获取低价筹码的价值投资法,都可以通过与市场随机性无关的获利来强化。

总而言之,在金融投资领域想成为专家,除了一万小时的努力,还要利用能避免金融市场随机性干扰的后效强化机制,至于利用哪一个机制就要看每



个人的偏好了。

---

## 树我直言：

学习的关键机制，在于反馈。比如再优秀的运动员，李娜也好，菲尔普斯也罢，都始于一个杰出的教练。因为教练的存在，他可以站在一个“上帝视角”上，消除运动员本人的盲点，并提出实时的反馈，让运动员有针对性地练习。

但是，同样的道理放到金融市场中，往往会遭遇失灵。因为金融市场的短期波动，往往有随机波动的特点，这就好比一个喝了二两二锅头的糟糕教练，给你带来错误的反馈。比如，有人跟你说，让你五天线上买，五天线下抛，你深信不疑，照着练习了一万小时，练到了最高一重。可是，市场确确实实有可能在五天线上没来由的突然暴跌，五天线下想当然的突然暴涨，和它说理去？可是你已经投入了一万小时去练习了。

最后，如何有效地解决这个问题呢？其实也很简单，长期数据的反馈。比如巴菲特，从业50年的时间和收益率的数据，证明了他的办法确实是靠谱的。再比如，很多老字号的“对冲基金”，建立在长期数据之上，反复更新和优化投资模型。这样不断进化的“物种”，不断接受时间的“有效反馈”，最后，他们可能会是活下来，活得久，同时也是最聪明的那一个。

## 有钱人更抠门吗

常有人说：越有钱的人越抠门儿。对这个描述我们可以有许多种不同的理解：一种是仇富心理，另一种是“抠门儿”的人才能不断积累资金变得有钱。不过今天我们要做的是给出另一种纯粹的基于经济学和金融学的解释。

学习金融的人都知道货币是有时间价值的，怎么度量货币的时间价值是金融学的重要课题。在主流的金融理论中，我们通常使用期望收益率也就是贴现率来度量货币的时间价值。通常情况下，期望收益率与所承担的风险有关，也与每个个体的偏好有关。承担的风险越大，需要的期望收益率越高；个人越厌恶风险，同等风险下所需要的期望收益率越高。不过整体而言，在风险相差不大的情况下，期望收益率的波动区间并不是太大，通常是在 5%~20%。通常而言，年轻人和老年人的期望收益率较高而中年人的期望收益率较低；乐观者的期望收益率较低而悲观者的期望收益率较高。

除了期望收益率我们这里还要研究另一个收益率，即个人的预期投资回报率。“预期投资回报率”是个人根据自己过去的投资经验、市场所处的状态，以及对未来的各种情形的预测所给出的自己投资大概率可能的收益情况。比如邻居老李是个高手，平均每年收益 20% 以上，那么他的预期投资回报率，就高于只买

买理财产品的老赵。预期投资回报率与货币的时间价值无关,而与个人的历史收益情况和个人的主观判断关系非常大,因此分布区间非常大。例如一个完全不懂投资的人,他的预期投资回报率可能就是零,而詹姆斯·西蒙斯这样的高级量化投资者,他的预期投资回报率可能是 60%~80%。

有了以上这个框架,我们就可以来分析人们的具体行为模式。当一个人的预期投资回报率远大于期望收益率的时候,他会在主观上觉得进行投资是合算的,因此会将多数的资金拿来投资。相反,一个人的预期投资回报率远低于期望收益率时,他会觉得投资不合算,还不如把钱马上花掉更能及时行乐,最大化货币价值。

前面我们分析过,期望收益率相对比较稳定,预期投资回报率的个体差异则非常大,因此一个人会把资金花掉还是进行再投资,主要是由预期投资回报率,也就是他的投资能力决定,比如巴菲特就是有名的大抠门,因为他把钱拿来投资,产生的效益远高于把钱花掉。对于一个投资能力差的人来说,他的预期投资回报率低,大概率低于期望收益率,这样的话他更倾向于把钱都花掉,在同等资产规模下他会显得更奢侈。这样一来,我们就从经济和金融解释了开篇提出的问题:为什么有钱人看起来更抠门儿——因为有钱人往往具有较强的投资能力,预期投资回报率较高,因而倾向于将钱再投资而不是消费掉,所以显得更抠门儿。

在期望收益率和预期投资回报率这个框架里,我们还能解释或者预期其他很多有意思的情况。例如,年轻人和老年人更倾向于消费,中年人更倾向于投资。再如,乐观的人期望收益率低而预期投资回报率高,因此倾向于投资;悲观的人期望收益率高而预期投资回报率低,因此倾向于及时行乐,今朝有酒今朝

不可不知的经济真相

醉。如此种种，大家不妨用这个框架来看看身边形形色色的人。

---

## 树我直言：

上文虽出现了很多绕口令一样的概念，但其实却道出了很多表象背后的真相，有钱人抠门其实是因为他用另一种思维方式思考，因为资金在他们眼中，是资本，是工具，是用来下蛋的母鸡，是用来挤奶的奶牛，所以，当一个人的投资能力远远高出平均水平的时候，他就会呈现出“抠门”的特征，巴菲特就是一个典型。到底什么叫投资呢？投资就是现在忍一忍，为了明天更美好。这在心理学上还有另一个说法，叫作“推迟满足感”，也许，推迟及时变现的快感，逐步具备一点投资意识，是一个人慢慢开始走向成熟的标志吧。

## 泡沫启示录

古往今来的泡沫太多了，最有名的就是当年荷兰炒郁金香的故事。永远的奥古斯都、黑骑士，从名字就能感受到这些郁金香球都经过了刻意的美化和精心的包装。很多郁金香的品种大家是闻所未闻、见所未见的。到最后，人们炒作的根本不是郁金香花朵，而是一纸合同。大家交易的对象——合同上的那一朵郁金香，甚至都还没有种出来呢。这和今天热衷炒作的金融市场何其相似，很多公司故事动听、概念新颖，可是利润在哪里？并不知道。

历史上还有一次大泡沫——南海泡沫<sup>①</sup>，也同样发生在欧洲大陆，这是一场爆炒股票引发的泡沫狂欢，甚至牛顿也参与其中，买了好多南海公司的股票，最后亏了一大笔，留下了那句名言：我可以计算天体的运行，但是却无法计算人类的疯狂。

几百年来，泡沫的故事是不分人种、不分大陆，反复上演的。

21 世纪初，大名鼎鼎的科技泡沫被疯狂追逐技术的人们吹了起来，纳斯达克指数被推上历史的山头。只要公司注册一个域名，名字里带上“.com”字样，

---

<sup>①</sup> 南海泡沫是经济学上的专有名词，指的是 1720 年春天到秋天之间，脱离常轨的投资狂潮引发的股价暴涨和暴跌，以及之后的大混乱。



## 不可不知的经济真相

就可以对外宣称自己是一家互联网公司,享有暴涨的股价和高昂的估值,根本没有人会在意他们是否有产品问世,是否有利润进账。当时多数的互联网公司根本没有找到商业模式,何谈盈利。有盈利的制造通信设备的公司,钱是怎么赚的呢?他们会跟客户说,来买我设备,你没钱,没关系,我有钱,我贷款给你,你先买,钱慢慢还。即使这些有利润的公司,也是过度透支的结果,甚至泡沫破灭,当初拿给客户的贷款,很多也变成了一笔永远收不回来的糊涂账。

2007年,由房地产泡沫所引发的次贷危机席卷美国,而后蔓延为全球范围的金融危机。这个泡沫是被疯狂的人们和房利美、房地美这样的金融公司联手吹大的。“两房”把美国普通购房者的按揭贷款,打包成了各种金融资产包。这个金融资产包里面装的是一份合同,按照契约,每个月背负房贷的购房者,需要以合同的约定,按月还款,于是这个金融资产就可以获得现金流,如果还款来源非常稳定,现金流质量安全,那么这份合同就是一个优质资产,可以在金融市场上自由交易。可是问题在于,“零首付”政策,让信用质量堪忧、收入随时可能断档的人也获得了贷款,购买了天价房产。可是他们根本不具备还款能力,这份有陷阱的合同,被“两房”精心包装,像咱们过月饼节一样,包上一层又一层的漂亮礼盒,再打上3A评级,就拿出来卖了。其实根本没有人知道,礼盒里面不仅没有月饼、没有豆沙、没有莲蓉,它压根就是空的,里面是根本还不起房贷的美国工人阶级的一张白纸欠条。

这些百年来反复上演的泡沫,从故事变成了事故,它们到底能给我们哪些启发呢?

首先,泡沫为何会反复发生,这是因为千百年来人性不变。人们内心当中总是有着最原始的贪婪和恐惧,贪婪会把人们推向疯狂的天堂,恐惧会撕碎泡沫并

把人们推向无尽的深渊。泡沫有个特点,它总是出现在群体性的活动当中,你不会看到一个人、两个人交易的东西或者参与的活动出现泡沫。但是一旦构成群体,人们的思考方式就会进入群体思维模式,大家的行为和感受会彼此互相影响、互相传染,最后集体潜意识主宰一切,让人们失去理智和独立思考的能力。

其次,泡沫最后都破灭了,因为泡沫的中心是空心的。正在交易的郁金香,花球还没有长出来呢;而房贷抵押债券,里面根本就没有现金流,就是一个大写的“零”,也是空心化的。泡沫的结局,除了扎破,还有一个办法,就是把它做实。从这个角度重新去看泡沫破灭之后的历史,你会有全新的发现。

因为当年的泡沫和密集的资本投资,荷兰培育了品种繁多的郁金香品种,后来荷兰成为世界上最盛产郁金香的国家,荷兰有着全球最大的花卉交易市场。甚至有人认为,推动全球经济爆发的市场经济的形成,就是当年荷兰在自由交易花卉的竞价中逐步建立形成的。

南海公司大泡沫,虽然也遭遇了破灭,但是它确实从投资者手中募集到了大量资金。如果没有这些资金和财富基础,就没有日后规模庞大的英国殖民地扩张,17世纪中叶英国美洲殖民地的蓬勃发展也可能会受到影响,美国的诞生也至少将因此而延迟,甚至就不会形成当今世界以英语文化为主流文化的国际格局。这也是泡沫另一面,少有人谈及。

尽管泡沫难免导致一定的资源浪费,但泡沫也能极大加速其所在领域的生长速度,从这个意义上讲泡沫其实是通向未来的特快专列。对投资人来讲,泡沫烟易冷,需要小心参与,但是泡沫破灭、经历洗牌之后,它可能也正指明了一条通往未来的大道。

## 日本动漫产业探秘

“80 后”在小时候没有互联网,只有寒暑假固定播放的《西游记》和日本动画片,所以说日本动漫影响了一代“80 后”,一点也不夸张。

当年,日本制造业腾飞,钢铁产业和汽车产业横扫整个北美。如今,动漫产业接过接力棒,已成为日本的第三大支柱产业。日本动漫产业创造的产值是他们钢铁产业的 4 倍,说出来这个数字可能会让大家觉得非常可怕——230 万亿日元(13.6 万亿人民币),大概相当于我们 GDP 的 1/3 到 1/4,规模非常巨大。在日本,你会发现钢铁和动漫这两个东西放一块比非常有意思,一硬一软,一个传统一个现代。

这次去日本考察,第一站是海贼王主题馆,就在东京塔下面。众所周知,日本特别善于学习西方,东京塔的对标物就是巴黎的埃菲尔铁塔,它甚至比埃菲尔铁塔更高,但东京塔钢铁的用料是埃菲尔铁塔的一半。在东京塔,它把漫画和传统的地标物放在一块,动漫产业对东京甚至整个日本的重要性,通过这一软一硬、用现代跟传统结合的方式体现出来。

进去之后其实没有太大的惊喜,因为这样的主题馆在中国也有很多,跟我们的主题公园没有太大的本质区别。但日本在产品上精雕细琢,处处可见匠人精

神。他们做事情特别本分,老实画画,老实做手办。但是他们在商业模式上的创新比不过中国。什么叫模式创新?比如说通过互联网的方法来引流,《海贼王》这个超级 IP(知识产权)就是可以导流量的。举个例子,正佳广场是广州一个非常有人气的购物百货中心,它就做了一个商业模式的创新。现在线下零售不景气,正佳广场投很多钱做了一个超级大的极地海洋馆,2016 年推出以来效果立竿见影,很多家庭携家带口都要来看,它是很少见的在一个购物中心里的极地海洋馆,这些人来了之后要购物,于是通过这样的方式来引流,带活了整个商业业态。但是这样的商业模式你去问日本的那些店员,他们摇摇头说“没听过,不会,我们不弄”。在日本很少看到有这样极具突破性的商业模式的创新,他们的注意力放在产品的精细打磨之上,其他的事情,日本人并不关心。

带着对动漫产业的好奇心,我来到了日本工学院。日本工学院的动漫创作专业非常有名。我问校长怎么看待动漫在中国的发展,听没听说过中国有一个画星座的大叔,依靠互联网一夜爆红,他说他知道,但是在日本对这种一夜成名的现象不是特别推崇,也不是特别欣赏,因为日本的产业特别依赖传统体制,靠教育跟漫画社的体制的对接来实现产业链的运作,体制的认可大于市场的反应。

在中国,市场化程度非常高,你在互联网上有一件能引发爆点的作品,市场反应好可以一夜成名,引来广告商和投资商,但是日本不是这样的。首先你要得到学校的认可,之后把你的作品推荐给漫画社、漫画周刊这种机构,它们非常有话语权。等它们进一步承认了你之后再试探性地把您推向市场。你想凭一己之力在日本的这个市场中立足,没有体制是非常困难的,这也是和日本的这个产业相对不够开放、内部封闭有关系。

另外,互联网在日本不像在中国的影响这么大。中国的市场化程度非常高,

## 不可不知的经济真相

首先在于我们的市场很大,这点很重要。还有一点,日本经济的萧条跟经济增速的下滑导致了动漫产业受到很大影响。日本在经济下滑的“失落的二十年”里文娱产业确实得到了大发展,但是发展得最好的是免费文娱产业,比如看电视这种不花钱的事情。但是看漫画是要花钱的,日本经济不好毫无疑问影响到了这个产业。

日本业内人士说,经济不景气也对动漫产业产生了巨大影响,我将信将疑,于是来到秋叶原实地探访。这是日本东京动漫产业的一个集聚地,在大街小巷你能看到很多穿着女仆装发传单的日本女孩。她们营销得非常卖力,可仍旧经常会被匆匆而过的路人摇头拒绝。冷清的场面,让人很难想象,那种新游戏或者动漫作品发布,玩家或读者整夜排队的画面。

我又来到寿屋,它是日本一家非常有名的手办公司,主营手板模型,从设计创意到引进版权,业务非常丰富。寿屋这家公司开了很多直营店,但它们的陈列厅里放的第一个作品不是他们日式的作品,而是钢铁侠的模型。它买下了这个版权引进到日本来卖,这就让我觉得很蹊跷,是不是说日本的动漫产业不如过去强势了?我当时心中就生出疑问。接着便看到了第二个作品,是他们将一张证书裱了起来打上灯放在陈列厅非常醒目的位置,仔细一看证书上的文字居然是中文,原来寿屋在2015年参加了中国的一个动漫展,一个叫“装甲机娘”的角色获得了大奖,你会发现他们一边在引进美国的动漫形象,一边在参加中国的评选,往中国营销,说明日本的这个产业真的不像过去那么强势了,要左右逢源想办法在夹缝当中找自己的位置。

寿屋的工作人员告诉我,这个产业现在面临着成本上升和市场萎缩两头的挤压。成本上升不是因为原材料,而是来自于创意师傅,这是一个非常核心的资



源,因为他能够把创意落地做得很精细。再一个就是量产的成本,现在中国工厂成本上升,让他们不得不考虑是不是要把工厂迁移到东南亚。还有一个非常重要的趋势大家不愿提起,那就是“脱实入虚”的趋势。过去年轻人玩这些手办,是因为没有电脑,没有互联网,没有惊险刺激的游戏,但今天这个时代不一样了。有人说日本现在进入了互联网时代,iPhone 被引入日本相当于日本的第二次“黑船事件”,日本的国门被再次打开。当年第一次“黑船事件”就是美国的舰队来日本,日本被迫卷入全球化。iPhone 来到日本之后,很多日本年轻人开始习惯美式文化,他们玩 iPhone 上的手机游戏作品,从虚拟世界获得的刺激可能远远大于一个可以真实把玩的玩具,况且玩具的成本又这么高。基于此,娱乐产业一个大趋势就是“脱实入虚”,这些实实在在的玩具可能真的不再有 20 世纪七八十年代那么好的一个市场了,“脱实入虚”是因为移动互联网改变了整个动漫产业。

那么,动漫产业到底能不能投资?我们来比较一下中国和日本。其中有个很重要的因素,是老龄化对于动漫产业的影响,日本受此影响很大。日本动漫产业渗透率非常高,人口老龄化加剧,市场一萎缩会非常麻烦,因为市场高度饱和,几乎所有的年轻人都卷入了这个行业,那么一旦年轻人减少,这个市场的规模将直接变小。

但中国不一样,中国动漫产业的渗透率非常低,比如说现在 10 个年轻人中只有 1 个是属于二次元的,还有 9 个人的想象空间,但是日本人基本上这 10 个人都懂二次元。所以即使我们现在也面临老龄化问题,但是我们的动漫产业仍旧是蓝海市场,我们这个产业的增速非常快,所以仍然是有潜力的。

再一点,中国动漫这个产业的模式简单粗暴,我们会从 1 到 1,会从 1 到 2,

## 不可不知的经济真相

但是我们不会从 0 到 1,我们会比着画来作画,比着故事比着脚本来把人物角色还原,但是我们不善于创作。日本人告诉我说,真正的大师这两方面都要会,一个是你要会讲故事,还有一个是你要画得像,但是这种人才非常非常少。我们中国的动漫产业整个是碎裂的,它是点跟点的关系,不像日本从学校到市场,从手办到漫画、杂志、电影、游戏是一条龙的。我们会拿版权改编成电影变成游戏,但是打造产业链我们不会。还有一点启示就是反向销售,大家之前关注的都是 Japan to China,把日本的好东西引入中国,包括好的版权。我跟第一代旅日漫画家胡蓉女士交流,她发现版权的生意其实两边都可以做,你也可以关注 China to Japan。哔哩哔哩副总裁丁宁先生也告诉我,现在他们也把中国很多的优质版权营销到日本,并且有不错的表现。这其实是因为全球化,中国跟美国的文化影响力越来越强,这些强势的 IP(知识产权)被引入到日本,也是值得关注的另一条投资线索。

## 工匠精神和《菊与刀》

在日本鹿儿岛,当地的一个朋友问我:你知道日本历史最悠久的企业是哪一家,而且活了多少年吗?我一时语塞,心想,一般我们夸奖或赞美一家企业,会说这是一家百年老店,日本又没有我们历史悠久,它能有多少年历史呢?我急忙向朋友探寻答案。她说这家日本“活化石企业”是一个家族企业,而且是至今为止全球范围内历史最悠久的企业,名字叫“金刚组”,创办于公元 578 年。在古代的时候,它是专职造寺庙的,一些代表作如四天王寺、法轮寺,都是那些时代的寺庙杰作。后来经过 40 代族人世代相传,这家企业从过去的造寺庙、设计寺庙,发展到今天的保养、修缮寺庙。在日本经济泡沫破灭之后,他们扩大负债,开始大范围进军建筑行业,后来事实证明这不见得是一件很好的事情,最终还是回归到自己专注做与寺庙有关的事业比较合适。

我很好奇,想要成为一家百年老店已经很困难,这家千年企业又是怎么做到的?金刚家族的第 40 代传人说,公司能生存这么久其实秘密并不复杂,就是坚持做最基本的业务。他说不管经济繁荣还是衰退,专注于自己核心的业务永远是生存之道。反求诸己,在当今中国,正经历着资本的大时代,大家基本都是手里有钱之后马上开始玩并购,马上开始转型跨界进军到一个自己原先并不熟悉

## 不可不知的经济真相

的领域从头开始,美其名曰“生态圈”,可是,假如没有这个“十年树木、百年树人”的核心业务支点,生态圈到底还能撑多久呢?

从金刚组的故事能看出,工匠精神其实就是简单的事情重复做,做到极致,做到这个世界上没有人比你做得更好。比如说寿司,这么一个简单的食物,你把它做上 70 年,你就成了“寿司之神”。在某个领域把手艺做到极致的匠人跟职人,在日本会得到一个称号,叫“人间国宝”,就是活文物的意思。在日本得到这个称号的一共也就 100 个人左右,这也反映了他们的文化给予了这种能把事情做到最好的手艺人一种非常高的赞美和褒奖。

在京都的时候,我体验了人力车,它就像老上海的那种黄包车。当时我就在想,都现代社会了,而且是这么成熟的一个经济体,真的还会有人来拉人力车吗?如果有的话,那又会是个什么样的人呢?

当时我就看到了一个很精神的小伙子拉着人力车走了过来,我观察到在你上车之前,他会把车头倾斜到方便让你上车的角度,你坐上去之后,他给你铺垫子、盖上毛巾,然后他轻轻地把车拉起来,一点点加速,他拉车时候的步伐和幅度都是经过训练、非常有讲究的,包括下车的时候车要倾斜到什么角度,方便你下来,他全部照顾到位。我之前也没有想到,这么简单的事情竟然都是大有讲究的。我问他为什么这么年轻,没有选择去大都市做白领而是在拉人力车,结果交谈之后发现,人家是名牌大学的毕业生,这在中国可能是无法理解、无法想象的。像这样的事情还有很多,比如随行的日本司机师傅,他停车之后会在一个记录表上记录自己有没有迟到、车经过了多少站、每一站用时耗时几分钟,精细到这样的程度。

从这些职人身上能看到非常明显的匠人精神,从这点出发,会观察到日本大

多数人对于挣钱这个事情并没有浓厚的兴趣。为什么要把匠人精神跟挣钱的心态联系在一起呢？因为“萝卜快了不洗泥”，要想精雕细琢像匠人一样做到极致就一定不能快，这就意味着效率变低了，从商业意义的角度上来，短期来看似乎挣的钱就少了。可是日本人并没有一直在想着手上这个活本身值几个钱，如果一直想着挣钱，可能手里的活就做不到极致了。所以日本工匠精神的背后，其实恰恰在于他们没有特别看重短期商业利益。

那为什么大部分日本人对挣钱不感兴趣呢？首先他们不爱买房子，其次他们不炒股票，而且对创业也不很感兴趣。因为日本市场高度饱和、高度平均，只有在大公司里熬年头，慢慢晋升，才可能得到待遇的缓慢提高。努力了经济环境也未必能取得像在中国这样质的飞跃，所以这样的氛围无法激发大家赚钱的斗志。而且日本的商业生态高度成熟，几乎你的所有需求花不了太多钱都可以得到满足，但唯独实现不了的是自我实现。在这种情况下，大家就形成了一种心态——甘于平淡，甘于平凡。

在日本街头你很少看到有人拿着奢侈品大牌的包包，只有在涩谷、在原宿、在新宿这些繁华的闹市地带你可能才会看到，而且其实这种人的数量也不算多。在一个经济体中，如果大家并没有那么疯狂地追逐奢侈品，自然也就没有什么赚钱的欲望和动力。

工匠精神的背后，你能看到日本文化巨大的矛盾和反差。《菊与刀》是一本关于日本的非常著名的书，我之前一直很好奇为什么叫这个名字，看了之后我才明白，这其实就是两种截然相反的意象的巨大反差，刀代表着武力、武士，菊又是无比柔弱、伤感、温柔。一刚一柔，一硬一软，也代表了日本文化和精神中两种截然不同的巨大反差。工匠精神的一个反差就是因为大家都非常认真严谨细致，



## 不可不知的经济真相

以至于整个生活就像机器一样一丝不苟,人在这样一种环境下很容易崩溃。日本经常出现地铁卧轨事件,这可能就是人压力过大的一种体现。

习惯最终造就性格,形成一个民族和一个经济体的特性。这种特性其实是跟自然选择有关系的。日本这一切表现出来的现象根源在于它的地理环境,因为它是一个相对封闭的岛国,自然资源有限,人口规模和市场环境也都非常有限。日本发展到今天,某种程度上也是因为被逼无奈,在这种情况下衍生出了匠人精神,衍生出菊与刀一样的种种矛盾和巨大反差。在这里你能看到最现代的商业气息,也能看到最传统的古老文化,你能够看到依托匠人精神做到的极致,也能够看到因为压力过大而出现的各种心理问题。他山之石可以攻玉,借鉴他人,也许能让我们在面对不可预测的模糊未来时,能多一份勇气和自信,少一份焦虑和犹豫。

## 高洪庆 达晨创投董事总经理

树泽的文字犹如他主持财经节目时的语言，深刻但简单。他对复杂经济问题总能抽丝剥茧，化繁为简，直达本质，看后通透酣畅。在这个浮躁的时代，简单和尊重常识是最宝贵的品质。

## 贾康 财政部财政科学研究所所长、研究员、博士生导师

在这本书里，我们看到的是作者树泽抱着“经世济民”的情怀与追求，为普及经济学原理和科技知识而做出的积极努力。

## 江南春 著名企业家、分众传媒创始人

想要轻松又快速地洞悉经济学规律、把握投资机会，本书不可不读。

## 刘建宏 乐视体育首席内容官

树泽，用他的幽默、精妙的比喻为我们构建了一个人人都能参与的财经世界。

## 秦朔 中国商业文明研究中心发起人

在中国之声听树泽讲资本市场，已经是很多听众的习惯。这本书是作者下了苦功的，几乎是一部完全原创的财经读物，深入浅出，妙笔生花。

## 叶檀 知名财经评论家、财经专栏作家

本书里的文章，紧扣时代脉搏，围绕当前市场热点，用最通俗的语言、形象生动的比喻来阐述经济现象，能让读者在最短的时间里，粗通经济现象背后的原理。

## 吴晓波 知名财经作者、“蓝狮子”出版人

作者树泽利用生动的画面和令人信服的逻辑分析，让晦涩难言的高科技和金融词汇变得通俗易懂；而且他文字中所呈现出的超越传统财经评论的写作方式更是值得大家去关注。

## 周健工 上海第一财经传媒有限公司首席执行官

在复杂多变的财经世界，娱乐化、简单化甚至阴谋论流行，也充满了专家深奥的理论和术语。深入浅出地让大众理解投资理财的基本道理，用常识判断市场变化，第一财经年轻的主持人许树泽，正在赢得越来越多的粉丝。

## 朱啸虎 金沙江创投管理合伙人

本书作者树泽，不仅仅作为一个财经世界的旁观者，而且作为商业文明创新的参与者、全球化经济的见证者，用乐观而理性的态度去迎接未来。

上架建议◎通俗经济读物

ISBN 978-7-308-16084-1



9 787308 160841 >

定价：39.00元

